

TELKODER, 2. Veri Merkezi İşletmeciliği Raporu'nu yayımladı!..



Dijital dünyanın geleceğine dair 10 öngörü!..



Ayşe Kılıçaslan AVAYA Ülke Müdürü



Y kuşağı tüketime aç ama, kolay lokma değil!..

BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

IT network

ŞUBAT • 2018 • KDV Dahil 15 TL www.itnetwork.com.tr

ISSN: 2147-3595





2018 içerisinde umutlar barındırıyor…

Geçtiğimiz dönme baktığımızda tedirgin bir dönemi bıraktığımızı söylemek sanırım yanlış olmaz. 2017 yılı içerisinde sektörümüzün paydaşlarıyla yaptığımız söyleşiler ve sohbet toplantılarında tedirgin ancak önemli bir yılı geçirdiğimizi defalarca konuşmuştuk. 2017 yılını geride bıraktığımızda ise söylemlerimizin çok değişmediğini ve tedirgin geçen ancak yıl sonunda genel itibariyle pozitif bitirdiğimiz bir dönemi geçirdiğimizi söyleyebiliriz. Türkiye ekonomisinin de beklenen rakamların üzerinde bir yılı geride bırakması sanırım buna bir örnek olarak sunulabilir. Böyle bir dönem sonrası tedirginliği sektörel olarak değişiklik gösterse de geride bıraktığımızı ve 2018'e umutla baktığımızı söyleyebiliriz. Yılın ilk ayı olan Ocak itibariyle gördük ki; beklentiler 2018 yılından oldukça yüksek. Sektör oyuncuları yatırımlarını sürdürürken, global oyuncuların Türkiye'ye bakış açısı da pozitif olarak seyrini sürdürüyor. Hem donanım hem de yazılım sektörünün önemli oyuncuların Türkiye'yi hala gelişmekte olan ve yatırım yapılabilecek bölge olarak gördüklerinden sektörel olarak büyümemizin süreceğini görebiliriz.

***

Gelelim bazı sektör oyuncularının önemli yatırım, araştırma ve teknolojik yeniliklerinden paylaşımlara. Dergimizin içeriğinde birçok haber başlığı ve araştırma sonuçlarını bulacağınız gibi, yeni teknolojilerin hayatımıza girişlerine de şahit olacaksınız. Birkaç örneğe değinecek olursak; Dell Gelecek Enstitüsü (IFTF) tarafından yayımlanan "İnsan-Makine Ortaklığının Yeni Çağı" raporunun bir devamı olarak Dell Technologies; yapay zekâ, artırılışmış gerçeklik, nesnelerin interneti ve bulut bilişimin yaşamlarımızı 2018'de nasıl değiştireceği konusunda değerlendirmelerde bulunduğunu ve detayları dergimizin içerisinde bulabilirsiniz. Bir diğer haberimiz, Boğaziçi Üniversitesi Bilişim Kulübü Compec'in düzenlediği Boğaziçi Bilişim Ödülleri bu yıl 5. kez sahiplerini buldu. Albert Long Hall'de gerçekleşen törende 22 ayrı kategoride 2017'de bilişim sektörünün 'En İyiler'i belirlendi haberimizin detaylarını sayfalarımızda bulabileceksiniz. Bunlar ve daha nicelerini dergimizin araştırma, sektör haberleri ve teknoloji sayfalarımızda takip edebilirsiniz.

Siber saldırıların artık hayatımızın bir parçası olmaya başladığı şu dönemde sigorta sektöründen de önemli bir habere sizler için dergimizde yer veriyoruz. Teknolojinin ve dijitalleşmenin yan etkilerinden biri olarak siber riskler kimi zaman oldukça büyük kayıplara yol açabiliyor. Özellikle son yıllarda hızla artan siber saldırılar, kurumların yanında bireyleri de hedef alıyor ve bu saldırılar sonucunda gerçekleşen kayıpların boyutları her geçen gün artıyor. Türkiye'nin öncü sigorta şirketi Anadolu Sigorta, siber suç kaynaklı muhtemel kayıplara karşı proaktif davranarak önlem alınabilmesini mümkün kılan ve birçok konuda hukuksal koruma sağlayan 'Bireysel Siber Güvenlik Poliçesi'ni geliştirdi. Haberin detaylarını içeriğimizden takip edebilirsiniz.

Teknolojinin hayatımıza yön verdiği, pozitifliği ile geleceğimize ışık tuttuğu güzel günlerde yeniden görüşmek dileğiyle…

Hoşçakalın…

Ahmet Mızrak
ahmet.mizrak@img.com.tr

İÇİNDEKİLER





IT network
BİLGİ TEKNOLOJİLERİ DERGİSİ

20 OCAK / 05 ŞUBAT 2018

İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ. ADINA
İMTİYAZ SAHİBİ
H. FERRUH IŞIK

GENEL MÜDÜR
MEHMET SÖZTUTAN
mehmet.soztutan@img.com.tr

GENEL YAYIN KOORDİNATÖRÜ
SIDIKA AKYOL KAYIR
sidika.kayir@aplusmedya.com

GENEL YAYIN MÜDÜRÜ
AHMET MIZRAK
ahmet.mizrak@img.com.tr

SORUMLU MÜDÜR
YUSUF OKÇU
yusuf.okcu@img.com.tr

HABER MERKEZİ
EREN AYDIN
eren.aydin@img.com.tr

ENES KARADAYI
enes.karadayi@img.com.tr

DİJİTAL VARLIKLAR MÜDÜRÜ
EMRE YENER
emre.yener@img.com.tr

KATKIDA BULUNANLAR
Prof. Dr. İSMAİL KAYA
ismailkaya@gmail.com

Doç. Dr. M.ALİ ÖZBUDUN
ozbudun@gmail.com

ÖMER KARDAŞ
omer.kardas@ihlas.com.tr

ALİ İLKER YÜCEER
ali@makrobil.com.tr

DIŞ İLİŞKİLER MÜDÜRÜ
İBRAHİM KÜPELİ
ibrahim.kupeli@img.com.tr

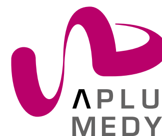
GRAFİK TASARIM
M.MASUM SERT
masum.sert@img.com.tr

FİNANS VE MUHASEBE MÜDÜRÜ
MUSTAFA AKTAŞ
mustafa.aktas@img.com.tr

ABONE VE DAĞITIM
NURTEN DEMİR
nurten.demir@img.com.tr

İSMAİL ÖZÇELİK
ismail.ozcelik@img.com.tr

Reklam Rezervasyon



İFFET AKGÜN
iffet.akgun@aplusmedya.com
A PLUS MEDYA
NISH ISTANBUL RESIDENCE
Çobançeşme Mah. Sanayi Cad.
No: 44/B - D: 167 Yenibosna/
Bahçelievler - İstanbul
Tel : 0212 216 99 13-14

İdare Merkezi:
İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC. LTD.ŞTİ.
Evren Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi B Blok
No: 1 Kat:4 ,Güneşli - Bağcılar / İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 604 51 00 Fax: +90 212 604 51 35

Renk Ayrımı:
Türkiye Gazetesi Renk Ayrımı Servisi

CTP - BASKI : İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlas Plaza
No:11 A/41 Yenibosna–Bahçelievler / İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Türk Telekom'un yenilenen ofisleri TTMM'ler faaliyete başladı

Türkiye'ye kalıcı yatırımlar yaparak hızlı büyüme ve mükemmel müşteri deneyimi hedefiyle tüm satış kanallarında entegrasyona giden Türk Telekom, ülke genelinde bayilik hizmeti veren kendisine ait ofislerini yeniliyor. Hali hazırda Türkiye çapında 250'yi aşkın ofisi bulunan Türk Telekom, dijitalleşme ile birlikte değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerini karşılamak üzere ofislerini Türk Telekom Müşteri Merkezlerine (TTMM) dönüştürüyor...

Türkiye'nin lider bilgi ve iletişim teknolojileri şirketi Türk Telekom, 5 yıllık stratejik planı çerçevesinde Türkiye'yi geleceğe taşıyarak ülke ekonomimize kalıcı katkı sağlama, hızlı büyüme ve mükemmel müşteri deneyimi hedefleriyle satış kanallarında entegrasyona devam ediyor.

Bu kapsamda ilk etapta toptan satış kanallarını optimize ederek Entegre Dağıtım Merkezlerini (EDM) oluşturan Türk Telekom, şimdi de kendine ait ofislerini Türk Telekom Müşteri Merkezlerine (TTMM) dönüştürüyor. Hali hazırda Türkiye çapında 250'yi aşkın ofisi bulunan Türk Telekom'un, dijitalleşme ile birlikte değişen müşteri beklenti ve ihtiyaçlarına yönelik tasarladığı TTMM'ler, tüm bayilik hizmetlerinin yanı sıra adeta birer tekno-market gibi faaliyet yürütecek. Müşteri şikâyetlerinin de alınacağı TTMM'lerde fatura ödeme ve tarife değişikliği gibi hizmetlerin yanı sıra, cihaz ve aksesuar hatta televizyondan drone'a kadar çok çeşitli elektronik ürün satışı da söz konusu olacak.

2018'de 40 ofisin dönüşümü tamamlanacak

Türkiye'nin farklı bölgelerinden seçilen 8 pilot ofisin TTMM'ye dönüşümünün 2018'in ilk çeyreğinde tamamlanması hedefleniyor. İlk olarak İstanbul Sultanbeyli ve Ankara Dikmen'deki TTMM'lerin faaliyete başladığı proje kapsamında, 2018 yılı sonuna kadar 40 ofisin daha TTMM'ye dönüştürülmesi planlanırken, tüm dönüşümün ise iki yıllık süreçte tamamlanması hedefleniyor.

Türk Telekom Satış ve Müşteri Hizmetleri Genel Müdür Yardımcısı Ümit Önal, düzenlediği sohbet toplantısında, Türk Telekom'un Eylül sonu itibariyle yıllık bazda elde ettiği halka arzdan bu yana 2 milyonluk rekor abone kazanımının arkasındaki stratejiyi, mükemmel müşteri deneyimi için başlattıkları EMPATİ programını ve Türk Telekom ofislerinin TTMM'ye dönüştürülmesi projesinin detaylarını anlattı.

Hedef mükemmel müşteri deneyimi

Eylül 2017 itibariyle Türk Telekom'un 40,5 milyon aboneye ulaştığını hatırlatan Önal, "Türkiye'deki hanelerin yüzde 98'ini kapsayan sabit hat altyapı yatırımımızla ülkenin iletişiminin ana omurgasını üstleniyoruz. Bu bizim için elbette büyük bir gurur ve aynı zamanda çok ciddi bir sorumluluk demek. Bir yandan Türkiye'yi geleceğe bağlayacak altyapı yatırımlarımıza devam ederek büyüyoruz, bir yandan da 40,5 milyon abonemizin müşteri deneyimini daha da iyileştirmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Özellikle sabit internet, mobil ve ödemeli TV pazarında daha hızlı büyüyeceğimiz bir döneme giriyoruz. Bunun için değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerini daha fazla karşılayan ürün, hizmet ve içerik çeşitliliği sağlayacağız. Ürün ve



hizmetlerimizde satış öncesi, satış anı ve satış sonrası süreçlerde kalitemizi daha da artırmak için ciddi adımlar attık. Bu konuda sürekli yeni projelerle çıtamızı hep yükseltiyor, sektörün standartlarını yukarı taşıyoruz" dedi.

İnnova ile 'akıllı mağaza' konsepti geliştirildi

Son 15 aylık süreçte Türk Telekom'un tüm satış kanallarında entegrasyon ve geliştirmeye gittiğini hatırlatan Önal, şunları anlattı: "İşe ilk olarak toptan dağıtım kanallarında entegrasyonla başladık. Toptan satış için Türkiye çapına yayılmış 30 Entegre Dağıtım Merkezi kurduk. 2016 başındaki marka birleşmesi sürecinde şu anda sayıları 850'ye ulaşan Türk Telekom mağazasını yenilemiştik. Yarı münhasırlık şeklinde faaliyet yürüten 1600'ün üzerinde bayimiz ve 10 bini aşkın mini bayi şeklinde faaliyet yürüten satış noktamız da toptan kanal entegrasyonunda aynı şekilde yenilendi. Şimdi de Türk Telekom'un kendisine ait ülke genelinde 250'yi aşkın noktadaki ofisinin optimizasyonunu gerçekleştiriyoruz. Grup iştirakimiz İnnova ile birlikte geliştirdiğimiz 'akıllı mağazacılık' konseptini TTMM'lerde uyguladık. TTMM'ler ve Türk Telekom mağazaları sadece iletişim konusundaki ihtiyaçların giderildiği, cihaz alışverişinin yapıldığı noktalar değil, müşterilerin keyifli vakit geçirecekleri birer teknoloji deneyim merkezi olacaklar."

Önal: Bayilere yeni iş fırsatları sunuyoruz

Bu proje kapsamında Türk Telekom mağazaları ve TTMM'lerde verilen tüm hizmetlerin eşitleneceğini belirten Önal şu bilgileri verdi: "Tüm hizmetlerimizi tek çatı altında topladığımız TTMM'lerde müşteri şikayeti alacağız, fatura ödeme, tarife değiştirme gibi hizmetleri vereceğiz ve elbette cihaz çeşitlerimizi de artıracağız. Hatta televizyon ve drone bile satacağız. Toptanda ve perakendede attığımız tüm bu adımların ilk meyvelerini toplamaya başladık. Eylül 2016-Eylül 2017 dönemindeki 12 aylık süreçte 2 milyon net yeni abone kazanımı ile 2008 yılındaki halka arzdan bu yana gerçekleşmiş en büyük abone kazanımını elde ettik. Biz büyürken bayilerimize de yeni iş fırsatları sunuyoruz, bayi-kazanç sistemimizi geliştiriyor, ürün portföyümüzü genişletiyoruz. Türk Telekom'la çalışanlar bugüne kadar iyi kazanıyorlardı bundan sonra da kazanmaya devam edecekler."

Önal: 'EMPATİ' ile daha çok teşekkür alıyoruz

Abone kazanımında elde ettikleri başarıyı sürdürmek ve müşteri memnuniyetini daha da artırmak arzusunda olduklarını kaydeden Önal şöyle devam etti: "Abone sayısında ve gelirlerinde hedeflediğimiz büyümenin ürün ve hizmet çeşitliliği kadar müşteri memnuniyetinden de geçtiğini biliyoruz. O nedenle geçtiğimiz Eylül ayında mükemmel müşteri deneyimi için EMPATİ programını başlattık. Bu program kapsamında CEO dâhil her kademedeki Türk Telekom çalışanın hedefi mükemmel müşteri deneyimi. EMPATİ'de 2017'yi sorunları tespit ve iyileştirmelere başladığımız bir yıl olarak geçirdik. Şimdiden olumlu sonuçlar almaya başladık. 40,5 milyon abonesi olan bir operatör dünyanın her yerinde şikayet alır. Bu doğal, bunun farkındayız. Ancak EMPATİ ile attığımız adımlar sonucunda artık daha çok teşekkür alıyoruz diyebilirim. 2018, iyileştirmeleri daha da geliştireceğimiz ve sonuçları daha net alacağımız bir yıl olacak."

TTMMPlus ve TTMMStandartlar'da hangi hizmetler verilecek?

Perakende ve teknoloji sektöründe standartları yeniden belirlemeye aday yeniliklerin getirildiği TTMM'lerin özellikleri ve verecekleri hizmetler özetle şöyle:

- Dijital çağın son dinamiklerinin yansıtıldığı Türk Telekom Müşteri Merkezleri, 'TTMMPlus' ve 'TTMMStandart' olmak üzere iki farklı konseptte tasarlandı. TTMM Plus'lar artık hafta sonu da dâhil her gün hizmet veriyor olacaklar.
- TTMM'lerin aydınlatması bulundukları bölgede güneşin doğuş ve batışına göre otomatik ayarlanacak.
- Müşteriyle doğrudan ilişkide olan çalışanların kimlik tanımlama işlemleri parmak izi teknolojisiyle yapılacak.
- Mobil, sabit internet, sabit telefon ve TV ürünlerinin hepsi satın alınabilecek.
- Elektronik ürün (Drone, oyun konsolu vb.) satın alınabilecek.
- Başta mobil cihazlar olmak üzere her türlü cihaz ve aksesuar satışı yapılabilecek.
- Tüm ürünlere ilişkin müşteri talepleri ve şikâyetleri alınabilecek ve çözümlenebilecek.
- Fatura ödenebilecek, tarife değişikliği, taahhüt dâhil her türlü başvuru yapılabilecek.
- TV ürünleri ve akıllı cihazlar başta olmak üzere teknolojik ürünler deneyimlenebilecek.
- Mağaza içinde ücretsiz Wi-Fi hizmeti verilecek.
- Teknoloji danışmanlarıyla müşterilerimin cihazlarına ilişkin sorunlarına destek verilecek.



Y kuşağı tüketime aç ama, kolay lokma değil!..

“Digital in 2017 Global Overview” raporuna göre, Türkiye’de sosyal medyaya mobilden bağlanan kullanıcı sayısı 42 milyon. En çok kullanılan sosyal medya kanalları Youtube ve Facebook. Gün içerisinde ortalama 7 saatimizi bilgisayar karşısında, 3 saatimizi telefon üzerinden internete bağlanarak ve 3 saatimizi sosyal medya platformlarında geçiriyoruz...



Düzce Üniversitesi Kariyer Topluluğu tarafından düzenlenen ve Üniversite Medya Birliği’nin destekçisi olduğu “Marketing Empire” etkinliği 12 Aralık’ta Düzce Üniversitesi’nde gerçekleştirildi. Düzce Üniversitesi öğrencilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşen etkinliğe konuşmacı olarak katılan E-GÜVEN İş Geliştirme, Satış ve Pazarlama Direktörü Ayşegül Topoğlu Tüzün, Y kuşağının alışkanlıkları ve dijital pazarlama alanındaki yeni eğilimler hakkında bilgi verdi.

Nüfusun yüzde 35’ini oluşturuyorlar, TV’den çok internete önem veriyorlar

Türkiye nüfusunun yüzde 35’ini oluşturan Y kuşağının açık, şeffaf ve net iletişimi tercih ettiğini belirten E-GÜVEN İş Geliştirme, Satış ve Pazarlama Direktörü Ayşegül Topoğlu Tüzün, Y kuşağının ana motivasyonun grup içinde öne çıkmak olduğuna dikkat çekti: “Bu nesil, arkadaşları tarafından onaylanmak ve yaptıkları işte faydalı olduklarını bilmek istiyor. Y kuşağının yüzde 70’i arkadaşları onların önerilerini kabul ettiğinde çok sevindiğini belirtiyor. Yapılan araştırmalar, bu kuşağın televizyona ve basılı medyaya daha az ilgi duyduğunu gösteriyor. İnternetteki kampanyalarla daha çok ilgililer. Y Kuşağı’nın sadece yüzde 26’sı haftada 20 saatten fazla TV izliyor. Y neslinin yüzde 42’si bilgisayarda TV programı izliyor.”

Alışverişte cömertler, yüzde 50’si cepten araştırma yapıyor

Y kuşağı için mobil araçların önemli bir bilgi kaynağı olduğunu vurgulayan Tüzün, Y kuşağının araştırmacı olduğunu, sorgulama mekanizmalarını kullanmaktan kaçınmadıklarını ifade etti: “Y kuşağı temsilcilerinin yüzde 50’si alışveriş yaparken akıllı telefonlarından ürünlerle ilgili araştırma yapıyor. Y kuşağı para harcama ve tüketim konularında diğer nesillere göre daha cömert. Satış ve pazarlama departmanları Y kuşağı için; sosyal medya mecralarının sık kullanılması, farklı kampanyalar düzenlenmesi, şeffaf ve güvenilir olunması, yeniliklerin takip edilmesi, online satış platformları ile faydalı içeriklerin oluşturulması ve mobil kanalların açık tutularak söz hakkı tanınması gibi farklı stratejiler belirlemek zorunda.”



Z kuşağı otoriteye karşı ve hızlı tüketmeye yatkın

90’lı yıllarda doğan Z kuşağının ise teknolojiyle iç içe büyüdüğüne değinen Tüzün, “Z kuşağı, diğer nesillere göre bilgi ve zaman konularında yüksek uyum yeteneğine sahip. Bu kuşağın yenilikçi bakış açıları ve analitik zekaları ile iş hayatına yeni bir soluk getireceğini düşünüyorum. Otoriteye ve kurallara karşı olan dirençleri ise dikkat çekici düzeyde. Dijital nesil olarak da bilinen bu nesil, hızlı tüketmeye ve aynı anda birden fazla sorunla baş etmeye yatkın” dedi.

Dijital pazarlamada sanal gerçeklik ve kripto para gündemde olacak

Dijital pazarlama eğilimlerini de değerlendiren Tüzün, dijital pazarlamayla geleneksel pazarlama çalışmalarına göre daha düşük maliyetlerle, daha fazla potansiyel müşteriye ulaşılabileceğini açıkladı: “Dijital pazarlama, 360 derece pazarlamanın en önemli uygulamalarından biri. Doğru uygulandığında marka bilinirliliğine katkı sağlayan dijital pazarlama; etkileşim zenginliği, coğrafi engelleri kolay aşma ve tüketici eğilimlerini daha kolay ölçme gibi avantajlar sunuyor. Tüketicilerin ürün veya hizmetle fiziksel etkileşime geçememesi, olumsuz deneyimlerin hızlı yayılıp kriz riski oluşturması, bilinçsiz ve yoğun olarak kullanıldığında rahatsızlık vermesi gibi dezavantajları da mevcut. Dijital pazarlama alanında önümüzdeki dönemde video içeriklerin daha fazla kullanılacağını, Neuro Marketing çalışmalarının sıklaşacağını, yapay zeka teknolojilerinin yaygınlaşacağını, Influencer pazarlamanın etkisini artıracağını, sanal gerçeklik teknolojisinin daha fazla kullanılacağını ve kripto paraların gündemde olacağını öngörüyorum.”



Cisco Networking Academy 20'inci yılında 7.8 milyon kişiye ulaştı

Cisco Networking programından bugüne kadar 180 ülkede 7.8 milyon katılımcı faydalandı. Türkiye'de ise 58 binden fazla kişi teknoloji dünyasında bir standart olarak kabul gören Cisco sertifikası sahibi oldu...



Cisco, dünya çapında işbirliği yaptığı eğitim kurumları ile birlikte bilişim teknolojileri alanındaki yetenek ve kariyer geliştirme programı Cisco Networking Academy®'nin 20. yılını kutluyor. Networking Academy 20 yılda, 180 ülkede 7,8 milyon öğrenciye ulaştı. Türkiye'de ise 2000 yılından bugüne kadar 58 binden fazla katılımcı Cisco Networking Academy (NetAcad) kurslarına katılım sağladı.

Cisco'nun en eski ve en kapsamlı kurumsal sosyal sorumluluk programı olan Cisco Networking Academy, farklı sosyal çevrelerden gelen öğrencilere teknik ve iş becerileri kazandırarak geniş çapta bir eğitim programı sunuyor. Birçok sektörde IT eleman eksikliğinin yaşandığı günümüzde Cisco Academy, 21.yüzyılın çalışanları için kritik öneme sahip uluslararası becerileri kazandırarak, dijitalleşen ekonomi için eğitimli ve fark yaratan bir işgücü yaratmaya destek oluyor. Cisco Academy hem eğitim ile insanların ekonomik fırsatlarını geliştirmelerine olanak tanıyor, hem de hızla ilerleyen teknolojik gelişmelere hakim uzman kadroların oluşmasına destek olmayı amaçlıyor.

Cisco'dan 2.6 milyar dolarlık katkı

Cisco, Networking Academy®'nin kurulduğu 1997 yılında eğitim ve teknolojinin en önemli "sosyal eşitleyici" olduğu vizyonu ile çalışmalarına başladı ve bu süreçte tüm dünyada öğrencilere, okullara ve eğitmenlere 2.6 milyar dolarlık araç ve kaynak sağladı. Ağın 22 binden fazla eğitmeni, Akademi ortağı olan liseler, kolejler, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarına ücretsiz eğitim olanağı sağlıyor. 2005 yılından bu yana, ileri düzeydeki kursları tamamlayan 1,6 milyondan fazla öğrenci, Cisco Networking Academy sayesinde iş buldu.

Cisco Türkiye Kurumsal Sosyal Sorumluluk Program Yöneticisi Çağla Çavuşoğlu, "Cisco, 20 yıldan uzun süredir öğrencilerimizin ve eğitmenlerimizin başarılarını kutlamaktan büyük mutluluk duyuyor. dijital dönüşüm her geçen gün küresel gündemi daha fazla belirlerken, Cisco Academy Türkiye'de de katılımcıları yeni dünyanın ihtiyaçlarına uygun beceriler ve yetkinliklerle donatmaya devam ediyor" dedi.

Her yıl 1 milyon kişi katılıyor

Cisco Academy kurslarının Türkiye'de eğitim kurumları tarafından müfredat içine yerleştirilerek teknik lise ve mühendislik programlarında yoğun olarak kullanıldığını ve sürekli eğitim merkezleri ile STK'lar tarafından yetişkin eğitimi olarak da verildiğini aktaran Çavuşoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Cisco Academy her yıl tüm dünyada bir milyon öğrenciye bilgisayar ağları tasarlamak, oluşturmak, yönetmek ve bunların güvenliğini sağlamak için gerekli becerileri öğretmekte ve bir yandan bu öğrencilerin kariyer beklentilerini artırmalarına yardımcı olurken bir yandan da küresel ağ uzmanı talebini karşılıyor. Cisco Networking Academy önümüzdeki 20 yılda da uzun vadeli ortaklıklarını tüm dünyada büyütmeyi planlıyor. Cisco'nun inovasyon kültürü ile uyumlu olarak, büyük veri ve analiz, bulut gibi işverenin talep ettiği sürekli değişen IT becerilerini karşılamak için siber güvenlik, otomasyon, bilgisayar kullanımı ve yapay zeka alanlarında program içeriğini geliştirmeyi sürdüreceğiz."

Katılımcıların yüzde 24'ü kadınlar

Bugün, dünya genelindeki Academy öğrencilerinin yüzde 24'ünü kadınlar, Amerika Birleşik Devletleri'nde kayıt yaptıran öğrencilerin yüzde 30'unu ise azınlıklar oluşturuyor. Ayrıca, Cisco Networking Academy, önümüzdeki 5 yıl içinde 10 bin engelliye program bünyesine almayı planlıyor. Cisco Networking Academy eğitim programında Cisco'nun dijitalleşme ve makro teknoloji trendleri, değişen endüstri ve dijital ekonomi ile birlikte yeni bir döneme giren iş gücü hakkındaki güçlü bilgi birikimine yer veriliyor. Temel odağı Cisco'nun ağ ve güvenlik alanındaki uzmanlığı olan program kapsamında nesnelerin interneti ve veri analitiği gibi yeni alanlarda eğitim ve iş trendlerinin geleceğiyle uyumlu olarak kurslar düzenleniyor. Eğitimdeki son trendlerin yakın takibe alındığı programda, büyük çapta online eğitimler (MOOCs), dijital kültür; uzmanlığa dayalı öğrenme ile pratik ve yaratıcı temelli deneyimler sunuluyor.

Networking Academy, online öğrenme programı ile katılımcılara iş hayatındaki uygulamalar için gerekli becerileri de içeren laboratuvar çalışmaları, ağ simülasyon yazılımı ve yazılım yarışmalarından oluşan bir eğitim deneyimi sunuluyor. Cisco'nun bulut ölçekli öğrenme ve değerlendirme platformu dijitalleşmenin gelişimini sergileyen simülasyonları destekliyor. Ayrıca, bu program ile katılımcılara öğrenme deneyimini en uygun hale getiren ve program gelişimini aktaran analizler ve bakış açısı oluşturmaları sağlanıyor.

TROY, mobil temassız ödeme çözümünü devreye aldı

Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY, 2017'de yaklaşık 2 milyon kartın sağ alt köşesine yerleşti ve Orta Vadeli Program'da "tasarruf artışına katkı sağlamak" amacıyla kendine yer edindi...

Bankaların ortak platformu ve ödeme sistemleri alanında Türkiye'nin inovasyon merkezi Bankalararası Kart Merkezi (BKM) tarafından geliştirilen kartlı ödeme yöntemi ve markası TROY, 2017 yılını değerlendirdi ve geleceğe dair hedeflerini paylaştı.

Yolculuğun başında olmamıza rağmen çok mesafe aldık

TROY'u dünyanın örnek aldığı Türk bankalarının desteğiyle hayata geçirdiklerini hatırlatan BKM Genel Müdürü Dr. Soner Canko, "Türkiye, Avrupa'nın bir numaralı kart pazarı ve nakitsiz toplum anlayışına zemin hazırlayan ödeme teknolojilerinin adeta merkezi konumunda. Bu nedenle BKM'nin 2018'de önüne koyduğu önemli misyonlardan biri de Türkiye'nin Dijital Dönüşüm Ekosistemi'ni daha da geliştirmek. Biz geleceğe dönük, kendi alanlarımızda 'dijital dönüşümün' liderliğini yapmak üzere stratejimizi oluşturuyoruz. Sanayiden perakendeye ve finansa bu ekosistemin geliştirilmesinde yapıcı rol üstelenecek, her alanda 'dönüşümü' destekleyecek herkesle iş birliğini de artırmayı hedefliyoruz" dedi. Türkiye'nin Ödeme Yöntemi TROY henüz geçtiğimiz yıl mayıs ayında tüketicilerle buluşmasına rağmen; bugün banka kartı, kredi kartı ve ön ödemeli kart olmak üzere 2 milyona yakın kartta TROY logosu bulunuyor. TROY logolu kartlarla yılbaşından bu yana 12 milyon adet işlem gerçekleşirken bu işlemlerin tutar karşılığı 3 milyar TL'nin üzerinde. 2017 yılında verilen her 100 banka kartından 11'inin TROY logolu olduğunu belirten Dr. Soner Canko "Türkiye'nin bu yeni markası, henüz yolculuğunun başlarında olmasına rağmen çok mesafe aldı. Türkiye'nin TROY'u çok sevdiğini söyleyebiliriz" dedi ve ekledi "Halihazırda Türkiye kartlı ödemeler pazarının yüzde 100'ünü temsil eden 28 üyemiz var. Üyelerimizden 18'i banka kartı, ön ödemeli kart ve kredi kartı sunuyor. 2018'de 7 milyon, 2022'deyse 40 milyon karta ulaşmak istiyoruz."

Orta Vadeli Program'da yer aldı, Discover'la dünyaya açıldı

TROY'un Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan Orta Vadeli Program'da yer aldığını hatırlatan BKM Kartlı Ödeme Sistemlerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cenk Temiz, TROY'un yaygınlaşmasıyla birlikte yurtiçi tasarrufların artırılması yönünde önemli ilerlemeler kaydedileceğini ifade etti. 2017'nin TROY'un dünyada geçerliliğini de kazandığı yıl olduğunun altı çizilirken Discover ile yapılan iş birliği sayesinde TROY logolu kartların dünyanın 185 ülkesinde, 41 milyonun üzerinde alışveriş noktasında ve 1,9 milyon ATM'de geçerli olmaya başlandığı vurgulandı.



TROY'un rotası inovasyon, ilk durak cep telefonundan ödeme

Kurdukları TROY İnovasyon Merkezi'nde sürdürülebilir yenilik anlayışını benimsediklerini söyleyen Cenk Temiz, "TROY, bir inovasyon ürünü olarak kendi rotasını da inovasyona yöneltmiş durumda. Dijital dönüşüm ve nakitsiz toplum alanında yeniliklere imza atmak için bu merkezi kurduk. Mevcut süreçlerin dijitalleşmesi, yenilikçi iş modellerinin yaratılması ve katma değerli yeni hizmetler için gece gündüz çalışıyoruz" diye konuştu. TROY'un odaklandığı konuların başında mobil temassız ödeme teknolojisinin yer aldığı açıklanırken, devreye alınan bu teknoloji sayesinde cep telefonu aracılığıyla temassız, hızlı ve güvenli ödeme imkânı sunulacağı belirtildi.

Türkiye yeniliklerin öncüsü olacak

TROY'un perakende şirketlerinden düzenleyici kuruluşlara, cihaz ve kart üreticilerinden yazılım şirketlerine kadar pek çok farklı kurum ve kuruluşu bir araya getiren büyük bir ekosistem kurduğunu vurgulayan Cenk Temiz, "TROY bu büyük ekosistem için katma değer yaratmakla kalmayacak, Türkiye'nin dijitalleşmesine de katkı sağlayacak" dedi.

En kapsayıcı, en etkili ve en hızlı çözümleri sunacağız

Cenk Temiz, "Türkiye, genç nüfusu ve yüksek mobil penetrasyonu ile yeniliklerin öncüsü olma potansiyelini taşıyor. Bankacılık ve kartlı ödeme sistemleri, Türkiye'nin bunu ispat ettiği alanlar oldu. Ödeme, gencinden yaşlısına herkesin yaşadığı bir deneyim. Biz bu deneyimi olabilecek en kapsayıcı, en etkili ve en hızlı çözümlerle herkes için güzelleştirmek istiyoruz" şeklinde konuştu.

Bu toprakların değerlerini keşif yolculuğu 2018'de sürecek

Bütün bunların yanısıra TROY'un Türkiye'nin değerlerini sahiplenen bir marka olduğunun da altı çizilirken, "Ünlü yemek kitabı ve gazete yazarımız Refika Birgül'le bu toprakların lezzetlerini, genç sanatçı Evrencan Gündüz'le bu toprakların seslerini, karikatürist Erdil Yaşaroğlu ile de bu toprakların mizahını keşfetmeye yönelik çok keyifli yolculuklara çıktık. 2018'de de bu alandaki çalışmalarımız devam edecek" diye bilgi verildi.

Avaya ile her platformda ulaşılır olun

AVAYA

AVAYA'nın Türkiye yapılanması ve faaliyetleri hakkında bilgi verir misiniz?

Avaya olarak Türkiye pazarında yaklaşık 20 yıldır İstanbul ve Ankara'da bulunan ofislerimiz ile hizmet vermekteyiz. Tamamen müşteri odaklı bir disiplini benimseyen genç ve dinamik bir kadroya sahip olduğumuzu söyleyebilirim. Müşteri odaklı çalışma biçimimiz sektördeki en yüksek NPS (Net Promoter Score) skoruna sahip olmamızın temel nedenini oluşturuyor. Aslında burada müşteri odaklı çalışma biçimini biraz detaylandırmak isterim. Lakin çoğunlukla bu kavram çalışanların müşterilere yaklaşımı ile anılmaktadır ancak bu yaklaşımın müşterilere sunulan ürünler ile de desteklenmesi gerektiği inancındayım.

Küçükten büyüğe her kurumun ve çalışanlarının kendi içerisinde farklılaşan ihtiyaçları mevcut. Bu ihtiyaçları her zaman portföyünüzdeki mevcut ürünler ile karşılayabilmek maalesef mümkün olmuyor. Bu yüzden Avaya olarak, artık müşterilerimizin de çözüm sürecinin bir parçası haline gelmelerini hedefliyoruz ve bu kapsamda kendi çözümlerini ortaya koyabilecekleri, açık, esnek, güvenilir ve çevik bir platform üzerinde iş birlikteliği yapıyoruz. Yazılımcıların, üzerinde uygulama geliştirebilecekleri ve mevcut iş uygulamaları ile iletişim altyapılarını entegre edebilecekleri uygulama geliştirme platformu olan Avaya Breeze™ bu kapsamda müşterilerimize sunduğumuz çözümlerden birisidir.

Müşteri ilişkilerinde sadakat ve memnuniyet ölçüm aracı olarak kullanılan NPS skorumuz 65 puan ile sektörün en yüksek skorlarından birisidir. Dünya genelinde 130.000'den fazla müşteriye, 220.000 lokasyona ve Fortune 500 şirketlerinin yüzde 90'nına hizmet veren bir firma olarak değerlendirildiğimizde ve bu metodu Fortune 1000 şirketlerinin üçte ikisinden fazlasının kullandığı düşünüldüğünde, marka olarak müşteri odaklılık konusuna ne kadar önem verdiğimizi görebilirsiniz.

Sunmuş olduğunuz ürün portföyünüz ve öne çıkan yıldız ürünleriniz nelerdir?

Dijital dönüşüme uyum sağlamak ve müşterilerinize hareket halindeyken de hizmet sağlamak için ürünlerinizin ve hizmetlerinizin her zaman her yerde erişilebilir olduğundan emin olmalısınız ve bunu desteklemek için doğru iletişim ağınız mevcut olmalıdır.

Geçtiğimiz yıl ilk kez, dünya çapında internet kullanımı bakımından mobil ve tablet cihazlar (%51.3) masaüstü bilgisayarları (%48.7) geçmiştir. Sitelerin ve hizmetlerin mobil uyumlu ve mobil merkezli olmasını sağlamanın önemini gösteren bu durum her ölçekteki işletmeler için bir uyarı niteliğindedir. Araştırmalar İngiliz tüketicilerin akıllı telefonlarına günde bir milyardan daha fazla kez baktıklarını göstermiştir. Dolayısıyla işletmelerin müşteri deneyimini daha etkili bir şekilde yaşatması durumunda oldukça büyük bir potansiyel ortaya çıkacaktır. Avaya olarak müşterilerimize sunduğumuz yeni nesil omni-channel çağrı merkezi çözümümüz Oceana™, müşterilerin şirketinizle etkileşimlerinin her bir aşamasını ve her bir etkileşim ihtimalini kişiselleştirmenizi sağlayan bir çözümdür.

Bu tür yeni nesil bir çağrı merkezi çözümü ile geleneksel telefonunuzun ve dijital kanalların eksiksiz bir şekilde entegrasyonunu ve yönetimini sağlayarak, her ayrıntıyı yakalayabilme ve müşterilerinizle ilgili gerçek zamanlı ve doğru bilgilere sahip olma yetisi kazanmaktasınız. Bu bağlamda şirketler müşterilerin bireysel ihtiyaçlarına uygun hizmeti sorunsuz bir şekilde kesintisiz olarak sunarak memnuniyet ve sadakati artırabilmektedirler.

Yeni yayınlanan bir rapor tüketicilerin işletmeler için bekleme zamanı toleransının yüzde 99.93 oranında bir düşüşle 10 günden sadece 10 dakikaya gerilediğini gösteriyor. İşletmelerin artık müşteri taleplerine geç geri dönüş yapma lüksü bulunmamaktadır. Anında erişim ve etkileşimler bir sabırsızlık çağı yarattı ve bir işletmenin başarılı olup olmadığı konusunda nihai kararı veren müşteri ve kullanıcılara en iyi hizmet verebilmek adına dijital dönüşüm kaçınılmaz bir hale gelmiştir. Bu yüzden şirketlerin başarılı ve güvenli olmak için bu değişime ayak uydurmaları gerekmektedir.

Bu bilgiler doğrultusunda Avaya Breeze™ in ve Oceana™ nın portföyümüzdeki öne çıkan yıldız ürünler olduğunu söyleyebilirim.

> 20 yıldır Türkiye pazarındaki faaliyetlerini, çözüm ve hizmetlerini konuşmak üzere Avaya Ülke Müdürü Ayşe Kılıçaslan ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Kılıçaslan müşteri odaklı bir disiplin ile genç ve dinamik kadro yapısıyla çalışmalarını sürdürdüklerini belirtirken, Avaya olarak müşterilerinin de çözüm sürecinin bir parçası haline gelmelerini hedeflediklerini ve bu kapsamda kendi çözümlerini ortaya koyabilecekleri açık, esnek, güvenilir ve çevik bir platform üzerinde iş birlikteliği yaptıklarını belirtti...



AYŞE KILIÇASLAN
AVAYA Ülke Müdürü

KOBİ'lere özel yaklaşımınız ve sunduğunuz çözüm avantajlarınızdan bahseder misiniz?

KOBİ segmentinde çok ciddi pazar payına sahip olmamıza rağmen maalesef hala potansiyel müşterilerimizde, ciddi bir önyargı ile karşı karşıya kalıyoruz. Avaya denildiğinde büyük işletmeler seviyesinde hizmet veren kaliteli ancak pahalı bir şirket algısı ön plana çıkıyor. Bu algıyı kırabilmek adına tüm Türkiye'de küçükten büyüğe KOBİ segmentindeki potansiyel tüm firmaları iş ortaklarımız ile ziyaret ederek uygun fiyatlı çözümlerimizi anlatma çabası içerisindeyiz.

Hem kurumsal pazarda hem de KOBİ pazarında ses getiren, çok başarılı işlere imza atmaktayız. Buradaki başarımızın temelini oluşturan ürünlerimizin başında IP Office ürün ailesi gelmektedir. Aslında IP Office'i KOBİ'lere özel olarak nitelendirmek biraz haksızlık olabilir. Nitekim ürün tasarımı Amerika'daki Orta Ölçekli işletme segmentine göre yapılmıştır. Bu sebeple

Türkiye şartlarında, 0- 3000 arası kullanıcıya ve 250 müşteri temsilcisi kapasitesine kadar hizmet veren uygun maliyetli ürünümüz; küçük, orta ve büyük ölçekli birçok firmanın ihtiyacını karşılayabilir bir yapıdadır. Müşterilerimiz dilerse bu çözüme Cloud(Bulut Hizmeti) olarak Powered By IP Office platformu kapsamında, "kullandığın kadar öde" şeklinde ve hiçbir ön yatırım koşulu olmaksızın da sahip olabilirler.

2017 yılını ürün ve hedefleriniz doğrultusunda değerlendirir misiniz? Yılı kapatırken hedeflerinizi karşılayabildiniz mi?

Finansal durumumuzun yeniden yapılandırılmasını hedefleyen "Chapter 11" sürecinden resmi olarak çıkarak yeni bir sayfa açmış bulunmaktayız. Geride bıraktığımız sürecin elbette kolay bir süreç olduğunu söylemek çok zor. Ancak bu süreç bize ne kadar sadık bir müşteri kitlemiz olduğunu açıkça göstermiştir. Bu süreç boyunca hem Türkiye'de hem de Dünya genelinde birçok şirket ile büyük işlere imza attık ve aslına bakarsanız tüm bu yaşananların aksine yılı hedeflediğimiz rakamların üzerinde bir gelir ile geride bıraktık. Bu değerli müşteri kitlemizin, markamıza olan bağlılığı, bugün ve gelecekteki başarımızın temelini oluşturduğuna inanıyorum ve tüm müşterilerimize bize bu süreç boyunca gösterdikleri destek ve güvenden ötürü teşekkür ediyorum.

2018 yılı hedefleriniz nelerdir? Önümüzdeki dönemde yeni ürün ve çözümleriniz hakkında neler söyleyebilirsiniz?

2018 mali yılımız 1 Ekim 2017 itibari ile başlamıştır. Yeni mali yılımız itibari ile Bulut, Nesnelerin İnterneti, Yapay Zekâ ve Blockchain gibi öne çıkan teknolojileri geliştirerek, sektörü dönüştürmek adına gerekli olan yeniliklere daha fazla yatırım yapıyoruz.

Özellikle Yapay Zekâ şu sıralar bilişim sektöründe en çok konuşulan konuların başında gelmektedir. İzninizle bu konu ile sektörde nasıl bir değişim ve dönüşüm yaşandığını daha detaylı ele almak isterim.

Önde gelen pek çok düşünür, yapay zekânın insanların yerini almaya hazır olduğuna inanıyor olsa da bugünün Yapay Zekâ teknolojisinin bizi tamamen devre dışı bırakmaktan daha çok bizim yetenek ve becerilerimizi geliştirme yönünde katkı sağlamaya daha uygun olduğunu düşünmekteyim. Özellikle eşsiz müşteri deneyimi sunan akıllı işletmelerin Yapay Zekâdan yararlanma şekli, bu teknolojiyi insanların yerine konumlandırmaktan ziyade, insanların yapabileceklerinden daha hızlı çıkarımlar üreten uygulamaları benimseyerek müşterilerine en uygun ve en doğru bilgiye en hızlı şekilde sahip olabilmek ile ilgilidir.

Yakın zamanda yayımlanan Forbes Insights raporu, işletmelerin yüzde 51'inin gelecek iki yıl içerisinde veri ve analitik kapasitelerini arttırmanın işletmelerin önceliği olduğunu belirttiğini ortaya koymuştur. Yapay zekâ ve otomasyon teknolojileri bir şirketin dijital çağa uyum sağlamasına ve müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarmasına yardımcı olma potansiyeline sahip en önemli etmenlerdir.

Teknoloji etkileyici bir hızda gelişmeye devam ederken, akıllı işletmeler yapay zekâ teknolojisini genel performanslarını arttırmaya yardımcı bir uygulama olarak 4 farklı şekilde kullanıyorlar. Bunlardan kısaca bahsetmek isterim;

Self Service: Bildiğiniz üzere Chatbot'lar küçükten büyüğe işletmelerin hizmetlerini genişletebilmek ve otomatikleştirebilmek adına kullandığı bir çözüm olarak hizmet etmektedir. Dijital kanalları bünyesinde entegre etmeye odaklanan firmalar artık anlam çözümlemesi yapabilen, doğal dilde konuşma algılayabilen, kural tabanlı model eşleşmesi yapabilen chatbot ve sanal asistanlara ihtiyaç duyuyorlar. Bu ihtiyaç çerçevesinde çok hızla gelişen yapay zekâ destekli chatbot teknolojileri giderek daha samimi ve esnek otomasyon seviyeleri sağlamak üzere tasarlanmaktadır. Bu da belirli bir insan müdahalesi olmaksızın tüketiciler ve işletmeler arasında daha doğal bilgi alışverişine imkân tanımaktadır.

Self Service çatısı altında kısaca Avaya olarak müşterilerimize sunduğumuz Avaya Messaging Automation isimli chatbot ve sosyal medya iletişim platformumuzdan söz etmek isterim. Bulut (cloud) temelli bir çözüm olan Avaya Messaging Automation; Facebook, Twitter, Messenger, Wechat, Line, Kik vb. sosyal medya kanallarına entegre olabilen, kendi kendine öğrenme yeteneğine sahip ve arka planda NLP metodolojisi kullanan Türkçe destekli sunduğumuz katma değerli çözümlerimizden birisidir.

Akıllı Yönlendirmeler ve Geliştirilmiş Etkileşimler: Orta ve büyük ölçekli işletmeler artık müşterilerinin tarihsel davranış ve hareketlerini Büyük Veri (Big Data) yardımıyla analiz ederek akıllı yönlendirmeler yapabiliyor ve müşteri temsilcilerine gerçek zamanlı geri bildirimler sağlayabiliyorlar. Aynı zamanda ses, görüntü, e-mail ve mesajlaşma kanalları ile proaktif yönlendirme ve bir sonraki en iyi aksiyon önerilerini, Artırılmış ve Sanal gerçeklik yetenekleri ile müşterilere aktararak kusursuz bir deneyim yaşatabiliyorlar. Bu tip Yapay Zekâ teknolojilerinin bir araya gelmesi ile müşteriler bilgiye ve çözüme ulaşmak için beklemek zorunda kalmıyorlar. Bu da biraz önce bahsettiğim sabırsızlık çağının ortaya çıktığı bu dönemde, işletmeler için hem memnuniyet hem de kaynak tüketimi açısından önemli bir geri dönüş sağlamaktadır.

Duygu Analizi: Günümüzde pek çok şirket dolandırıcılığı azaltmak ve güvenliği arttırmak amacıyla ses biyometrisi çözümlerine odaklanmıştır. Bu kapsamda sesli güvenlik parolası gibi direkt veya canlı bir müşteri temsilcisinin kullandığı puanlama sistemi gibi dolaylı bir metot ile şüpheli kişilerin saptanması amaçlanmaktadır.

Oysa bununla birlikte, şirketler müşterilerinin güvenliğini sağlamanın yanı sıra, iş süreçlerini de geliştirebilirler. Duygu analizi sayesinde müşterilerden gerçek zamanlı geri bildirim alınabilir hatta çalışanların hangi konuda eğitime ihtiyaç duyduklarından, motivasyonlarının takiplerine kadar birçok alanda bilgi sahibi olunabilir.

Geliştirilmiş işgücü optimizasyonu: Yapay zekâ teknolojisi sadece müşteri temsilcilerini işlerinde kusursuz kılmakla kalmıyor aynı zamanda çağrı merkezinin kendi içerisindeki verimliliğini ve etkinliğini de arttırıyor. Aslında bugünün önde gelen pek çok omni-channel çağrı merkezi müşteri etkileşimleri hakkında muazzam miktarda veri toplamak ile meşgul.

Avaya olarak customer journey adını verdiğimiz, müşteri etkileşim haritası, modelini geliştirmek



için çok ciddi çaba harcadık. Bu model sayesinde Avaya Context Store isimli ürünümüz müşterilerin iletişime geçebileceği tüm kanallar üzerinden hem gerçek zamanlı, hem de geçmişe yönelik bilgi toplamaktadır. Bu bilgiler ışığında, müşterinizin bir sonraki adımını öngörebilir, müşteri memnuniyetini arttırabilir ve yeni fırsatlar elde edebilirsiniz.

Gördüğünüz gibi, her alanda Yapay Zekâ teknolojisi ile karşı karşıyayız. İşletmelerin en iyi müşteri deneyimi sunma, maliyetleri azaltma, gelir düzeylerini arttırma ve müşteri memnuniyeti sağlama konularında karşılaştıkları karmaşıklıkların ve sorunların çoğuna yardımcı olan bir teknolojiden bahsediyoruz. Yapay Zekâ ve makine öğrenme teknolojilerinin günümüzde insanların yerini alabileceği konusunda endişelenmek yerine, artık yapay zekânın müşterilerin beklediği olağanüstü hizmet seviyesine erişmeye yardımcı olabileceğini anlamak gerektiğini düşünüyorum.

Son olarak önümüzdeki dönem hem Avaya hem de sektörel olarak nasıl bir dönem geçireceğimiz hakkında ön görülerinizi alabilir miyiz?

17 Ocak 2018 itibari ile şirketimiz New York Menkul Kıymetler Borsasında işlem görmeye başlayarak halka açık bir şirket haline gelmiştir. Bu sayede şirket olarak daha da güçlenerek Bulut, Nesnelerin İnterneti, Yapay Zekâ ve Blockchain gibi öne çıkan teknolojileri geliştirerek, sektörü dönüştürmek adına gerekli olan yeniliklere daha fazla yatırım yapma imkânına sahibiz.

Bulut, Nesnelerin İnterneti, Yapay Zekâ ve Blockchain gibi teknolojileri çok daha fazla konuşacağımız belki de dijital dönüşümün daha yeni başladığını dile getireceğimiz, heyecan verici yeni bir dönem bizi bekliyor.

Geleceğin güvenliğini sunuyoruz...

Sektörün deneyimli isimlerinden birisi olan Cem M. Kotanoğlu'nun 2017 yılında faaliyete başlattığı Secure Future firmasını konuşmak üzere keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Teknik eleman olarak başlayan sektör serüvenini satış alanındaki çalışmalarıyla farklı boyuta ve deneyime taşıyan Kotanoğlu, geleneksel söylem ve yöntemlerin ötesinde çözüm ve hizmetler sunmak üzere sektörün alanında deneyimli oyuncularıyla yola çıktıklarını ve tecrübeli bir ekip ile kurdukları işletmelerinin önemli projelere imza attığını belirtti. Kotanoğlu ayrıca Haziran 2018'de çıkaracakları yerli güvenlik ürününün de müjdesini verdi...



Cem M. Kotanoğlu'nun
Secure Future Genel Müdür / CEO

Öncelikle sizi tanıyabilir miyiz?

Yaklaşık olarak 10 yılın üzerinde bir zamandır teknoloji sektörünün içerisinde bir fiil faaliyetlerde bulunuyorum. İlk olarak teknik personel olarak adım attığım sektörün devamında da satış tarafında bulundum. Bu süre içerisinde çok ses getiren önemli projelere imza attık. Bir süre sonra hayallerimiz doğrultusunda sektörde kimsenin yapmadığı ve ses getirecek projelere imza atmak amacıyla kendi yolumuzu çizme planları yaptık. Bu fikirle 2017 yılında "SecureFuture" firmasını kurdum. 2017 yılında faaliyetlerimize başlamak adına start verdik. İlk olarak ekip çalışmasına ağırlık verdik. Şu an itibariyle Türkiye'de birçok güvenlik firmasına göre önemli büyüme elde ettik. İşi sadece güvenlik uzmanlığı olan ve bu alana odaklı 10 kişilik bir ekibe ulaştık. Alanındaki çok deneyimli arkadaşların bir araya gelmesi bizim sektördeki farklılıklarımızın önemli kriterlerinden birisidir. Teknik arkadaşların bilgi, birikim ve deneyimleriyle kısa zamanda çok önemli projelere imza attık.

Kısa vadede önemli projeler!..

Kısa bir sürede yaklaşık olarak 15 adet proje yaptık. Projelerimizi ağırlık olarak Finans ve Telko alanlarında gerçekleştirdik. Birçok sektöründe önde gelen banka ve telko operatörleriyle ile bakım anlaşmaları imzaladık ve çözümler sunduk. Bizim sektöre girerken amacımız herkesin yaptığı şeyi yapmak değil farklı şeylerle ön plana çıkmaktı. Bu noktada önceliğimizi yeni teknolojilere adapte olmaya verdik. Bugünlerde önem verdiğimiz ve yaklaşık olarak bir yıldır sektörde Davranış Analizi (Behavior Analytics), Makinelerin Öğrenmesi(Machine Learning) ve Yapay Zekâ(Artifical Intelligence) alanlarında projeler üzerinde konuşmaya başladık. Şuanda bu bayrağı elimizde tuttuğumuzu düşünüyoruz. Türkiye'nin ilk User Entity Behaviour Analytics (UEBA) projesini gerçekleştirdik. Bu alanda Türkiye'nin ilk projesi olma özelliğini taşıyor. İlk olmak bize tatlı bir yük getiriyor. Kuruluş amacımız doğrultusunda herkesin yaptığının dışında bir şey yapmış olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu kapsamda üzerimize düşen sorumluluğu tecrübeli ekibimizle beraber ciddi manada önemsiyoruz. Bu alanda çözüm sunduğumuz Securonix firmasının defalarca eğitimlerini aldık ve almaya devam ediyoruz.

Sektörde edindiğimiz 10 yıllık tecrübemiz ışığında karşımızdakini çok iyi anlayan, dinleyen ve buna göre özel projeler üreten bir ekip haline geldik. Bunun karşılığı olarak da bugün User Entity Behaviour Analytics ve Critical Data Security gibi alanlarda çok ciddi projeler gerçekleştirdik.

Yola çıkarken sektörde görmüş olduğunuz eksiklikler nelerdir?

Geleceğin güvenliği konseptini düşünürken geçmiş dönemde yapmış olduğumuz geleneksel güvenlik metotlarının ötesinde bir şeyler yapma düşüncesiyle yola çıktık. 10 yıl boyunca yapmış olduğumuz birçok projeyi bilinen geleneksel metotlarla gerçekleştirdik. Artık bir şeylerin değişme zamanının geldiğini düşünerek değişik yöntemler üzerine eğilme fikrinde birleştik. Geleneksel güvenlik yöntemlerine yatırım yapan müşteriler aldıkları çözümleri yönetmek üzere çok ciddi operasyon maliyetlerine yönelmeye başladılar. Müşterilerimizin operasyonlarını rahatlatmak adına, güvenlik yatırımlarını geleneksel bilgi tabanlı olmaktan öte risk tabanlı yönetime çevirme konusunda yatırımlar yaptık. Bugüne kadar yapmış olduğumuz tüm projelerimiz hep bu yönde gerçekleşti. Geçtiğimiz dönemde WannaCry ve Petya gibi saldırılarda yapılmış yatırımların çaresiz kaldığını ve dataların çalındığını ya da şifrelendiğini görebildik. Buradan geleneksel yöntemlerin ve tecrübe ile gerçekleştirilen yatırımların, sistemlerin çaresiz kaldığını görebiliyoruz. Bu yaklaşımları öngörerek risk temelli stratejiye çevirmek amaçlı geleceğin güvenliği fikrini ortaya koyduk. Bu yaklaşımı ön plana çıkartırken de Machine Learning ve Artifical Intelligence çözümlerimiz devreye giriyor. Sisteminizi 7/24 takip eden, yapınızı öğrenerek bu doğrultuda yapay zekâ ile risklerinizin nerede olduğunu size gösterecek bir mekanizmanın yaşıyor olması lazım. "Secure Future" konseptimizi tamamen bu fikir üzerine inşa ettiğimizi söyleyebilirim.

Secure Future olarak sunduğunuz hizmet ve çözümlerinizden bahseder misiniz?

Bu noktada çok fazla bir ürün yelpazesinden bahsetmek yerine bizim güvenlik yaşam döngümüzden bahsetmemiz doğru olacaktır. Bu güvenlik yaşam döngüsü altında müşterilerimize uçtan uca çözüm yapısı sunuyoruz. Yaşam döngümüzün ilk ayağını bizim iç bünyemizde doğan, Mart gibi betasını çıkartacağımız ve 2018 Haziran gibi sektöre sunacağımız güvenlik ürünümüz oluşturuyor. Bizi çok heyecanlandıran bu yeni ürünümüz ile global oyuncu olma hedefimiz bulunuyor. Türk mühendislerinin geliştirmekte olduğu ve bizce global rakiplerinden çok daha başarılı bir ürün olacak. Bunun dışında Türk yatırımcıların geliştirmiş oldukları ürünlere destek vermeye devam ediyoruz. Fishing saldırılarına karşı Keepnet'in Türkiye'deki iş ortaklığını almış durumdayız. Bu ürün tamamen Türkçe ve kullanıcıların güvenlik farkındalıklarını da artırıyor. Bir diğer çözümümüz ise kaynak kod analizi yapabilen AttackFlow çözümümüz. Rakipleri arasında çok başarılı olan bu çözümümüzün de birkaç müşterimizde tanıtımlarını yapmaya başladık. Sunmuş olduğumuz zafiyet döngümüzde bu ürünlerimizi kullanıyoruz. Fokus olduğumuz çözümlerde ise; Securonix, İmperva ve Allot olarak üç tane üreticimiz bulunuyor. Securonix ile User Entity Behaviour Analytics alanında çözüm sunuyoruz. Yurt dışında çok başarılı olan bu ürün en son Gartner'in raporunda kendi alanında açık ara en iyi olarak yer aldı. Diğer bir iş ortağımız İmperva ile datanın etrafında kalkan oluşturuyoruz. Çözüm web uygulamasına gelen ataklardan dataya ulaşana kadar tüm hikâyeyi adım adım takip ederek gerektiğinde müdahale edebilen bir anlayışla işliyor. İmperva'nın İstanbul'daki en büyük iş ortağı konumunda bulunuyoruz. Ürünümüz bugün birçok banka ve telko operatöründe aktif olarak kullanılıyor. Bir diğer katma değerli iş ortağımız olan Allot ile de müşterilerimizin bant genişliklerini yönetmelerini ve bu alanda maliyet avantajı elde etmelerini sağlayan bir çözüm sunuyoruz. Ürünümüz aynı zamanda dünyadaki en güçlü DDoS koruyucularından bir tanesi.

2018 ve sonrası için hedefleriniz nelerdir?

Kuruluş dönemi olarak geçirdiğimiz 2017 sonrasında kısa dönemde önemli projeler gerçekleştirdiğimizi söyleyebilirim. 2018 yılı da bizim için kuruluşumuzu ve sektörde yer edinmemizi devam ettireceğimiz bir dönem olarak geçireceğimiz bir dönem olacak. Ancak 2017 yılına göre daha aktif bir yıl olacak diye düşünüyorum. Bu yıl yine hedefimizde kurumsal müşteri segmenti yer alacak. KOBİ tarafında ise Haziran 2018'de sektörün hizmetine sunacağımız kendi ürünümüzü servis olarak sunmayı hedefliyoruz. Kamu tarafına baktığımızda da 2018'in ikinci yarısını kapsayan planlarımız dâhilinde sunduğumuz çözüm ve yerli ürünümüz ile birçok projede yer almayı amaçlıyoruz.

HMD Global, Nokia telefonlarının yeni adresi olarak ilk yılını kutluyor

HMD Global, geniş ürün portföyüyle ve başarılı performansıyla ilk yılında 12 ayda 11 cihazı 80'ün üzerinde pazarda sunmanın mutluluğunu yaşıyor…

Nokia telefonlarının yeni adresi HMD Global, sahip olduğu geniş ürün portföyüyle ve başarılı performansıyla ilk doğum gününü kutluyor. Yeni kurulan teknoloji şirketi, sadece 12 ay içinde, on bir cihazın tanıtımını gerçekleştirerek ve ZEISS gibi sektörün önde gelen şirketleriyle işbirlikleri yaparak önemli başarılara imza attı.

Toplamda 48 dilde hizmet veren internet sitesiyle öne çıkan HMD Global, altı Nokia akıllı telefondan oluşan yeni portföyünü ve beş temel fonksiyonlu telefonunu 80'in üzerindeki pazarda tüketicilerin beğenisine sundu. Dünya Mobil Kongresi 2017'de Nokia 3310'u tanıtarak dikkatleri çeken HMD Global, ilk Android işletmeciye sahip telefonuyla 20'nin üzerinde ödül kazandı ve satışa sunulduğu tüm pazarlarda yoğun ilgi gördü.

Nokia 3310, Nokia 3, Nokia 5 ve Nokia 6'nın lansmanı Dünya Mobil Kongresi sırasında 1 milyondan fazla kişi tarafından canlı izlendi. Facebook'ta 2,2 milyon takipçi sayısına ulaşan HMD Global'in videoları 200 milyondan fazla kişi tarafından izlenirken, internet sitesi de 87 milyondan fazla ziyaretçiye ev sahipliği yaptı.



İnovasyona sürekli yatırım

HMD Global ilk yılında, aralarında Nokia, Google, Foxconn ve ZEISS'ın da bulunduğu sektör liderleri ile önemli stratejik ortaklıklar kurdu. Önümüzdeki yıl içinde ise şirket, bu ortaklıklara sadık kalarak inovasyona yatırım yapmayı ve bir akıllı telefondan beklenen yeni standartları belirlemeyi sürdürmeyi hedefliyor. Nokia telefonları, bugün 80'in üzerinde ülkede 45 internet sitesi üzerinden satılıyor.

'Tüketicilerimizin gösterdikleri coşku ve sevgi başarımızda önemli bir yol oynadı'

Kuruldukları günden bu yana verdikleri destek için Nokia tüketicilerine teşekkür eden HMD Global CEO'su Florian Seiche, "Tüketicilerimizin Nokia telefonlarımıza ve başarmak istediklerimize olan bağlılıkları, gösterdikleri coşku ve sevgi gösterdiğimiz başarılı performansta önemli bir rol oynadı. Bu performans insanlara ulaşmanın, size bağlı bir topluluk oluşturmanın ve telefonlarında neler görmek istediklerini dinlemenin ne kadar değerli olduğunu kanıtlıyor. Kaydettiğimiz ilerleme ve gördüğümüz ilgiden yola çıkarak 2018'in şirketimiz ve tüketicilerimiz için heyecanlı olacağını söyleyebilirim" dedi.

'Böylesine bir döneme tanıklık ettiğim için son derece mutluyum'

HMG Global'in bundan tam bir sene önce tüketiciler tarafından beğenilen ve onların güvenini kazanmış Nokia telefonları ile yeni bir sayfa açtığını belirten HMD Global Doğu Akdeniz Genel Müdürü Patrick Harb ise, "Böylesine bir döneme tanıklık ettiğim için son derece mutluyum. Sadece portföyümüzde bulunan telefonların satışlarından elde ettiğimiz başarıları değil, aynı zamanda bizleri her zaman destekleyen ve sunduğumuz yenilikçi ve yüksek kaliteli cihazları deneyimleyen tüketicilerimizi de kutluyoruz" dedi.

CMC'de hedef BPO liderliği!..

Türkiye'nin en büyük dış kaynak sağlayıcı şirketlerinden biri olan CMC, finansal şirketlere alacak tahsilatı izleme ve destek hizmeti sunan RGN İletişim Hizmetleri'ni satın aldı. CMC, klasik çağrı merkezi konseptinin dışına çıkma noktasında önem taşıyan bu hamlesiyle, müşterilerinin her ihtiyacına çözüm odaklı yaklaşma ve BPO alanında lider olma parolasını bir adım ileriye taşıdı…

Türkiye'nin en büyük dış kaynak sağlayıcı şirketlerinden biri olan CMC Turkey, finansal şirketlere alacak tahsilatı izleme ve destek hizmeti sunan RGN İletişim Hizmetleri'ni bünyesine kattı. Kendi sektöründe lider 80'in üzerinde iş ortağının ihtiyaçlarına yönelik özel çözümler oluşturan CMC, bu hamlesiyle geçmişten bugüne şirketler için önem taşıyan alacakların yönetimi, takibi ve tahsilatı hizmetini de portföyüne ekledi.

Söz konusu satın alma ile RGN'nin tüzel kişiliğinin ortadan kalkmayacağını ve iştirak olarak yoluna devam edeceğini vurgulayan CMC Genel Müdürü Aytaç Aydın, "Kurulduğu günden bugüne finans, telekomünikasyon, medya ve perakende sektörü gibi çoklu tüketicilerden oluşan müşterilere sahip sektörlere hizmet veren, alanında sürdürülebilir başarılara imza atan RGN'nin tecrübesi ile CMC'nin kurumsal kimliği bir araya geliyor. Özellikle uzun dönem tahsilatlarda müşterilerimizin alacak takiplerini güvenle outsource edebilecekleri bir organizasyon oluşturuyoruz. BPO alanında lider olma misyonumuz doğrultusunda yaptığımız bu atılımla, know-how transferini gerçekleştirerek CMC'nin gücünü RGN'ye, RGN'nin tecrübesini ve başarılarını CMC'ye katıyor olacağız" diye konuştu.

Aytaç Aydın: "Satın alma iştahımız sürecek"

CMC'nin RGN ile birlikte organik büyümenin yanı sıra inorganik büyümeyi ve mevcut istihdamlarını yüzde 10 oranında arttırmayı hedeflediklerini de aktaran Aytaç Aydın, "CMC olarak Türkiye'ye olan inancımız tam. Bu inancımız arkamızda büyük bir fon olmasının verdiği güçle perçinlenirken, yeni alanlara yatırım yapma irademizi de harekete geçiriyor. Başarılı bir BPO şirketi olmamız yönünde sürdürdüğümüz satın alma iştahımız 2018'de de devam edecek. Özellikle yazılım ve teknoloji alanlarında uzmanlaşmış firmaları bünyemize katmayı planlıyoruz" diye konuştu.



Murat Cantürk
Cisco Genel Müdür Yardımcısı

Dijital Girdabın Merkezinde Telekomünikasyon Hizmet Sağlayıcıları Var

Dijitalleşme şimdinin ve bugünün konusu... Dijital iş modelleri rekabetin doğasını değiştiriyor ve yeni fırsatlar sağlıyor. Kurumlar ve kuruluşlar dönüşmek ZORUNDA…

"Platform ekonomisi" iş dünyasının kurallarını yeniden yazıyor. Artık büyümenin yepyeni yolları var. Dijital yıkım birçok farklı sektörü ve hayatımızın birçok yönünü etkiliyor. Nesnelerin internet ile bulut, mobil, sosyal medya, büyük veri gibi birden çok teknolojik dönüşümün birbirine yaklaştığını görüyoruz.

IMD ile gerçekleştirdiğimiz "Dijital Girdap" araştırmasında dijital yıkım riski en fazla olan sektörleri yatırım, zamanlama, araçlar ve etkiler temelinde sıraladık. 12 farklı sektörden 941 iş lideri ile görüştüğümüz araştırma her bir sektördeki köklü şirketlerin yüzde 40'ının dijital yıkım sonucunda pozisyonlarını 5 yıl içinde kaybedeceğini gördük. Dijital girdapta dijitalleşmenin seviyesi arttıkça sektörler ayrışıyor ve yeniden birleşiyor. Öyle ki artık "farklı sektörler" tanımı ortadan kalkabilir.

Dijital Yıkım En Çok Telekomünikasyon Sektörünü Etkiliyor

Dijital yıkımdan telekomünikasyon endüstrisi kadar fazla ve uzun süredir etkilenen çok az sayıda endüstri var. Telekomünikasyon şirketlerinin geçtiğimiz 10 yıldaki durumuna bakıldığında sektörün hissedar değerinde toplam 214 milyar dolarlık net bir kayıp olduğu görülüyor. Öte yandan, geçtiğimiz 10 yıllık süre zarfında (2007-2016) Over-the-Top (OTT) şirketler kayda değer bir hissedar değeri (2 trilyon 207 milyar dolar) oluşturmayı başardı.

OTT, bir mobil ağ operatörüne gereksinim duymadan İnternet üzerinden ses, görüntü, mesaj ve diğer medyaların aktarılmasına verilen ad. Telekomünikasyon hizmet sağlayıcıları, son beş yılda (2009-2014) kablolu yayın şirketlerini hem ciroda hem de brüt kar artışında geride bıraktı.

OTT şirketlerinin telekomünikasyon hizmet sağlayıcısı endüstrisini nasıl sarstığını görmek için geleneksel SMS hizmetlerine bir göz atmak yeterli. Ofcom verilene göre 2011'den bu yana mesajlaşma oranında istikrarlı bir düşüş yaşanıyor. Yakın zamanda ortaya çıkan sonuçlarda WhatsApp her gün 30 milyar mesajın uygulama içerisinden gönderildiğini duyurdu; bu rakam bir gün içerisinde gönderilen SMS sayısından (20 milyar) %50 daha fazla.

OTT şirketleri aynı zamanda telekomünikasyon hizmet sağlayıcılarının sesli aramadan elde ettikleri ciroyu da sekteye uğratıyor. Ovum'un tahminlerine göre, telekomünikasyon endüstrisi, müşterilerin Skype ve Lync gibi OTT sesli iletişim uygulamalarına kaymaları sebebiyle 2012 ile 2018 yılları arasında 386 milyar dolarlık bir kayıp yaşayacak.

Uluslararası telefonla görüşme hacmi (dakika cinsinden) geçtiğimiz yedi yıldır (2009-2015) aynı düzeyde seyrediyor. VoIP aramaları katlanarak artmaya devam ettiği için telekomünikasyon hizmet sağlayıcılarının görüşme hacmindeki büyümeyi büyük oranda baltalıyor.

Operatörler, OTT Sesli İletişim Sebepli Ciro Kayıplarını Telafi Etmek için Yeni Teknolojilere Yatırım Yapıyor

Sesli iletişim trafiğini operatör IP'sine kaydıracak yeni teknolojilere yatırım yapmaya başlayan telekomünikasyon hizmet sağlayıcıları, tarifelerini veri kullanımı üzerinden fiyatlandırmak için artık sınırsız konuşma paketleri sunmaya başladılar. ABD'deki dört büyük operatörden üçü halihazırda VoLTE teknolojisinden yararlanıyor ve ülkedeki büyük operatörlerin tümü, katlanarak artan IP veri kullanımındaki bu büyümeyi gelire dönüştürmek için Wi-Fi üzerinden arama yapma seçeneği sunmaya başladı.

"Voice Over Internet Protocol" (Internet protokolü üzerinden sesli iletişim sistemi - VoIP) ve OTT şirketleri, telekomünikasyon şirketlerinin sunduğu hizmetlere düşük maliyetli bir alternatif sunuyor. VoIP hizmet sağlayıcıları üzerinden yapılan uluslararası sesli arama ücretleri, telekomünikasyon hizmet sağlayıcılarının sundukları tarifelerden kayda değer oranda daha ucuz.

Peki OTT'ler neyi doğru yapıyor? Sadece müşterileri için yeni değer biçimleri yaratacak öneriler sunmaya odaklanıyorlar. Sektörleri yeniden tanımlayan şirketlerin iş modellerini incelediğimizde üç ana değer formu sunduklarını gördük: maliyet değeri, deneyim değeri ve platform değeri.

M**aliyet değeri** ile müşterilerine çok düşük ya da sıfır ücretle ürün ya da hizmet sunuyorlar ve kullanıcılarının tükettikleri kadarını ödemelerine izin veriyorlar. Örneğin Skype gibi… Skype; kullanıcıların İnternet üzerinden düşük ücretlerle sesli ve görüntülü görüşme yapmalarına olanak sağlamasının yanı sıra, kendi ağı üzerinden ücretsiz görüşme imkanı sunuyor

Tecrübe değeri; müşterilerine daha iyi bir deneyim yaşatmak için karmaşayı azaltıp sadece tercih ettikleri unsurları almalarını sağlamaktan geçiyor. Burada anahtar ne istersen, istediğin zaman, istediğin şekilde ve senin şartlarında. Tıpkı Comcast'ın yaptığı gibi; müşterilere yüksek hızlı geniş bant İnternet, kişiselleştirilmiş video, iletişim ve ev yönetimi çözümlerinden oluşan üst düzey bir deneyim sunmak.

Platform değeri ise dijital teknolojiyi teklifleri ölçeklendirmek, yeni veri kaynaklarından faydalanmak ve ağ etkisi yaratmak için kullanmayı temsil ediyor. Örneğin Verizon'un Makineler Arası İletişimden (M2M) yararlanan kablosuz cihazların konfigürasyon, izleme ve kontrolünü otomatik hale getiren bir web hizmetleri platformu sağlaması gibi.

Bu dönüşümde en büyük rolü oynayan aktörler sadece tek bir değer kaynağı yaratmakla kalmıyor, bu değerleri bir araya getirmek suretiyle müşterilere kattıkları değeri, kendi büyüme potansiyellerini ve farklı endüstriler ölçeğinde faaliyet gösteren köklü şirketlere karşı oluşturdukları tehdidi mümkün olduğu ölçüde artırıyorlar.

Netflix, bunun en bilinen örneklerinden biri. Netflix'i sadece bir DVD kiralama şirketi olarak görmemek gerekli: şirket aynı zamanda videoda seç-izle modelinin öncüsü ve günümüzde ekranlardaki en başarılı TV dizilerinden bazılarının prodüktörlüğünü yapıyor. "Yiyebildiğin kadar ye" modelinde bir abonelik hizmeti sunarak video başına düşen kiralama bedelini azaltarak maliyet değeri; zengin bir film koleksiyonuna sahip olan Netflix, birçok farklı cihazı destekliyor ve müşterilerinin içerikleri diledikleri zaman izlemesine imkan sağlayarak tecrübe değeri ve filmlerin gişedeki başarısının yerine müşteri verilerini ve kullanıcı puanlarını baz alarak, kişiselleştirilmiş izleme tavsiyeleri sunarak ve müşteri verilerini dikkate alarak ve davranış eğilimlerini analiz ederek orijinal içerik üreterek platform değeri yaratıyor.

Söz konusu Dijital Girdap, rekabetin doğasını radikal bir şekilde değiştiriyor. Artık yeni bir tür rakip var. Bu rakip; yerleşik firmaları savunmada kalmak zorunda bırakıyor, kâr marjlarını düşürmek için maliyet değerlerini aşırı derecede yükseltiyor ve toplam ciroyu düşürerek piyasayı kalıcı olarak "hasta ediyor"

Bugünün yerleşik şirketleri bu yıkıma karşı savunmasız durumdalar, çünkü start-up'lar kadar etkili bir biçimde inovasyon yapamıyor ve onlar kadar hızlı hareket edemiyorlar. Start-up'lar faaliyetlerini çok hızlı bir şekilde ölçekleyebildikleri için söz konusu yerleşik firmalar ellerindeki gücü, yani sermayeye erişimi, marka değeri ve müşterilerini kaybediyorlar. Start-up'lar böylece müşteri çekiyor, sermaye yaratıyor (günümüzde 163'ten fazla unicorn şirket var) ve marka değeri oluşturuyorlar. Yerleşik firmaların inovasyon açısından start-up'ların başarısına ve çevikliğine yetişmesi, start-up'ların yerleşik firmaların sahip oldukları avantajlara ulaşmak için faaliyetlerinin ölçeğini artırmalarından daha zor. Çok sayıda şirket start-up kültürünün ofiste armut koltuk ve Nerf silahı kullanmak gibi yüzeysel özelliklerini taklit ediyor, ya da büyük ve göz alıcı depolarda inovasyon maratonları düzenliyorlar. Bu girişim aslında faydadan çok zarara yol açıyor, zira şirketlerin inovasyon yaptıklarını zannederken aslında "inovasyonculuk" oynamalarına yol açıyor.

Yıkıcı start-up'larsa müşteri değerine odaklandıkları ve oluşan değer boşluklarını dolduracak çevikliğe sahip olduklarından bu rekabetten galip çıkıyor. Yerleşik firmalar start-up'ların sahip oldukları avantajdan yararlanmak istiyorlarsa, çeviklik kazanmalılar. Dijital İş Çevikliği (DBA), yıkıcı firmaların sahip olduğu fakat çoğu yerleşik firmada eksik olan bir kabiliyet.

Karşılıklı olarak birbirini pekiştiren üç alandan oluşmaktadır. DBA için üçü de gereklidir.

- **Hiper Farkındalık:** Şirketlerin kendi rekabet ortamları, faaliyetleri ve müşterilerindeki değişimleri ve trendleri önceden tespit etmelerini sağlamak için dijital teknolojilerden yararlanmak.
- **Bilgiye Dayalı Karar Verme Süreçleri:** Hiper farkındalık sayesinde toplanan bilgileri, her koşulda ve istikrarlı bir şekidlde etkili kararlar vermek için kullanmak.
- **Hızlı Uygulama:** Alınan kararları hızlıca hayata geçirmek. Buna, alınan kararları gerçekleştirmek için gereken yeni beceri ve kaynakları edinmek de dahil.

Türkiye'nin internet kullanıcıları 2017 yılını "nötr" geçirdi!..

İnternette kullanılan 10 bine yakın kelime ve kelime grubunu inceleyen Semanticum, yılın en çok konuşulan kelimelerini ortaya çıkardı. Veriler, 2017 yılında online konuşmaların büyük oranda nötr ifadeler içerdiğini gösteriyor…

Türkiye'deki internet kullanıcılarının kendini ifade etmek için öncelikli iletişim yöntemi hâline gelen sosyal medya, toplumun nabzını tutmak için bir referans oluşturuyor. Related Digital Group çatısı altında gelişmiş sosyal medya takip ve yönetim hizmetleri sunan Semanticum, Türkçe içerikli 3 milyonun üzerinde kaynak, 7 binden fazla haber sitesi ve 30 ayrı sosyal medya platformu üzerinde gerçekleştirdiği analizler sonucunda 2017 yılının en çok konuşulan kelimelerinin birbiriyle ilişkisini ortaya çıkardı.

Yıl boyunca 9.618 kelime grubunu, 5.703 lokasyon üzerinden takip eden Semanticum, günde ortalama 6,7 milyon veriyi işliyor ve bunun ortalama 3,5 milyonunu saklıyor. Sonuçta ortaya çıkan tabloda ise 2017 yılında sosyal medyada en çok kullanılan Türkçe kelimeler "TÜRKİYE", "BÜYÜK", "DEVAM", "DEDİ" ve "SON" olarak sıralanıyor. En çok konuşulan şehirlerin ilk



üç sırasını İstanbul, Ankara ve İzmir oluşturuyor.

Pozitif ifadeler, negatif sözcüklerden daha fazla

Sosyal ağlar, forumlar, haber kaynakları, sözlükler, bloglar, video paylaşım platformları ve uygulama mağazalar üzerindeki görüş ve içeriklerin taranması sonucu ortaya çıkan tabloda, 2017 yılı boyunca konuşmaların bakın oranda nötr ifadeler içerdiği görülüyor. Nötr ifadeler görmezden gelindiğinde ise Türkiye'deki kullanıcıların pozitif söylemlere ağırlık verdiği dikkat çekiyor. Semanticum'un paylaştığı 2017 verilerine göre internet kullanıcılarının yüzde 60'ı nötr ifadeler kullanırken, yüzde 25 pozitif, yüzde 15 ise negatif sözcüklere yer veriyor.

TÜİK verilerine göre Türkiye'de Haziran 2017 itibarıyla 66 milyonu aşkın internet abonesi olduğunu hatırlatan Related Digital Group CEO'su Sedat Kılıç, "Türkiye internet ve sosyal medya yaygınlığı açısından dünyanın öncü ülkeleri arasında yer alıyor. Bu nedenle toplumun nabzını tutmak ve istatistiksel tanımlamalar yapmak için internet son derece ideal bir araştırma sahası oluşturuyor. Semanticum'un ortaya koyduğu veriler, gerek siyasi gerek toplumsal açıdan önemli olaylara sahne olan 2017 yılında Türk internet kullanıcılarının temkinli ve pozitif bir tutum sergilediğini gösteriyor" dedi.

"E-ticaret Uzmanlığı Sertifika Programı" ilk mezunlarını verdi

Türkiye'nin lider e-ticaret altyapı sağlayıcısı IdeaSoft ile Beykent Üniversitesi'nin e-ticaret sektörüne nitelikli insan kaynağı kazandırmak amacıyla başlattığı "E-ticaret Uzmanlığı Sertifika Programı" ilk mezunlarını verdi…

Üniversitelerin akademik desteği ile e-ticaret ekosistemine nitelikli insan kaynağı kazandırılacak. Programı başarıyla tamamlayan 33 öğrenciye, Ideasoft ve Beykent Üniversitesi onaylı "E-ticaret Uzmanı Sertifikası", Beykent Üniversitesi Öğrenci Dekanı Serhat Butur eşliğinde, IdeaSoft Yazılım İş Ortaklıkları Müdürü Eray Şentürk ve IdeaSoft Yazılım Stratejik Pazarlama Uzmanı Gizem Aksoy tarafından takdim edildi. 6 hafta süren program kapsamında; bir e-ticaret uzmanının ihtiyaç duyacağı teknik altyapı, ödeme sitemleri, lojistik ve dijital pazarlama eğitimleri IdeaSoft, iyzico, MNG Kargo ile Tek Kılavuz'un deneyimli yöneticileri tarafından verildi.

Üniversitelerin akademik desteği ile e-ticaret ekosistemine nitelikli insan kaynağı kazandırılacağını belirten IdeaSoft Kurucu Ortağı Fatih Çalışkan, "Ücretsiz olarak gerçekleştirdiğimiz sertifika programıyla



verdiğimiz eğitim desteğine ek olarak, programdan mezun öğrencilerimize özel CV havuzu oluşturduk. Bu havuz arayıcılığıyla işbirliği yaptığımız müşterilerimizin ihtiyaçlarına uygun olarak mezunlarımızla görüşmeler sağlayıp iş imkânı sağlıyoruz. 2017 yılında Türkiye'deki e-ticaret hacmi 30.8 milyar TL'ye ulaştı ve bu oranın 2018'de çok daha hızlı artacağı ön görülüyor. Ideasoft olarak Türkiye'deki e-ticaret sektöründe yüzde 45 pazar payını elimizde bulundurmamız bizi sektöre katkı sağlamaya daha istekli kılıyor" dedi.

Ideasoft, "E-ticaret Uzmanlığı Sertifika Programı"na 2018 yılında yeni üniversite işbirlikleriyle büyüterek devam edecek. Beykent Üniversitesi'nin yanı sıra Ocak ayından itibaren Bursa Uludağ Üniversitesi ve Abant İzzet Baysal Üniversitesi'nde de sertifika programları açılarak daha çok öğrenciye eğitim şansı tanınacak.



Bitcoin için yasal düzenleme şart!..

Dünya ekonomisinde kelimenin tam anlamıyla Bitcoin çılgınlığı yaşanıyor. Dijital para birimi olarak hayatımıza giren ve para piyasalarında büyük hareketlilik yaşanmasına neden olan Bitcoin borsadaki yükselişine de devam ediyor. Ancak birçok ekonomi uzmanının mesafeli yaklaştığı Bitcoin'le ilgili önemli bir açıklama da İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İlhan Helvacı'dan geldi...

Dijital para birimi 'Bitcoin' adından söz ettirmeye devam ediyor. Değer üstüne değer kazanışıyla gündemden düşmeyen, sinema filmlerine konu olan 'Bitcoin' ile ilgili ekonomi dünyasından farklı sesler yükseliyor. Bitcoin bir balon mu, yoksa geleceğin para birimi mi? Tartışmalar devam ederken İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. İlhan Helvacı, Bitcoin ile ilgili önemli bir soruyu gündeme taşıdı: "Bitcoin' in yasal temeli var mı?"

24 Aralık 1937 tarihli ve 3290 sayılı Devlet Hesaplarında Liranın Esas Olarak Kabulü Hakkında Kanun'a dikkat çeken Prof. Helvacı, "Bugün Türk Lirası'na duyduğumuz güvenin ve alış veriş hayatında Türk Lirası'nı kullanabilmemizin temeli bu kanundur. Bu kanun Türkiye Cumhuriyeti Devletinin Para Birimi Hakkındaki Kanun'un 5. maddesi ile 1 Ocak 2005 tarihinden geçerli olmak üzere yürürlükten kaldırılmıştır ve yine bu Kanunun 1. maddesi ile Türkiye Cumhuriyeti Devletinin



para birimi "Yeni Türk Lirası" olarak kabul edilmiştir. Hatırlanacağı üzere "Yeni Türk Lirası'nın kabulü ile paradan 6 sıfırın atılması da yapılan bu değişiklikle mümkün olabildi. Daha sonra Bakanlar Kurulu kararı ile Yeni Türk Lirası'ndaki 'Yeni' ibaresi de kaldırıldı. Bütün bu değişiklikler hep bu yasal düzenlemeler ile gerçekleşti. O halde Bitcoin adı verilen dijital paranın geçerli olarak kullanılabilmesi için de yasal düzenlemeler yapılması şart. Bitcoin yasal zemine oturtulmadan ekonomik hayatın içine dâhil olursa birçok mağduriyetle karşı karşıya kalınabilir" dedi.

Bitcoin Miras Yoluyla Mirasçılara Geçer mi?

"Bitcoin'le maaş ödemesi yapılabilecek mi, bu para internet alışverişlerinde mi geçerli olabilecek, bu gibi sorulara cevap verebilmek için mevzuattaki boşluklar doldurulmalı" diyen Prof. Helvacı Miras Hukuku kapsamında da Bitcoin'le ilgili hukuki zeminin hazırlanması gerektiğine dikkat çekti. Prof. Helvacı sözlerini şöyle sürdürdü: "Bir kişi vefat ettiğinde miras yoluyla intikali mümkün olan malvarlığı değerleri onun mirasçılarına geçer. Kişinin taşınırları, örneğin arabası, teknesi; taşınmaz malları, örneğin evi, arazisi, aynı şekilde kasasındaki veya banka hesaplarındaki paraları da mirasçılarına geçer. Peki Bitcoin? Bitcoin de varislere geçebilir mi? Bitcoin bir yasal temele kavuşmadığı sürece Bitcoin'in miras yoluyla intikali de birçok tartışmanın ortaya çıkmasına ve mağduriyetin yaşanmasına neden olabilir."

Boğaziçi Üniversitesi bilişimin 'En İyileri'ni ödüllendirdi

Boğaziçi Üniversitesi Bilişim Kulübü Compec'in düzenlediği Boğaziçi Bilişim Ödülleri bu yıl 5. kez sahiplerini buldu. Albert Long Hall'de gerçekleşen törende 22 ayrı kategoride 2017'de bilişim sektörünün 'En İyiler'i belirlendi...

İnternet üzerinden 25 gün süre ile devam eden, toplamda 83 bin oyun kullanıldığı halk oylamasının yanı sıra, Boğaziçi Üniversitesi'nde bilişim alanında çalışmalar yapan akademisyenlerin oluşturduğu bir jüri oylaması ile belirlenen Bilişim Ödülleri'nde Yılın En İyi Akıllı Telefonu Samsung Galaxy Note 8, Yılın En İyi Mobil Operatörü Turkcell, Yılın En İyi Yerli Mobil Uygulaması ise Getir seçildi. Compec Özel Ödülü, mobil uygulama üzerinden geliştirilen ikinci el eşya alım satımıyla elde edilen geliri eğitim alanındaki STK'lara aktaran Givin'e verildi.

Boğaziçi Üniversitesi Bilişim Kulübü Compec tarafından bu yıl beşincisi düzenlenen Boğaziçi Üniversitesi Bilişim Ödül Töreni, bilişim alanında yılın en iyilerini buluşturdu. Törene şirketlerin üst düzey yöneticileri ve bilişim dünyasının önde gelen isimleri de katıldı. Sunuculuğunu Sultan Arınır'ın üstlendiği, Boğaziçi Üniversitesi Caz Korosu'nun performansı ile renklenen Boğaziçi Üniversitesi Bilişim Ödül Töreni'nde bu yıl 22 kategoride ödüller sahiplerini buldu.

Ödül töreninde, Turkcell'in En İyi İnternet Servis Sağlayıcısı ödülünü kurumu adına Enis Yazırlıoğlu teslim aldı. Osman Hosan Yılın En İyi Müzik Platformu ödülünü Spotify adına, Emre Aksoy ise Yılın En İyi Spor Takımı ödülünü 1907 Fenerbahçe adına aldı. Yılın En İyi Yerli Mobil Uygulaması ödülü Getir'in Kurucusu Nazım Salur'a, Yılın En İyi Mobil Haber Uygulaması ödülü ise NTV adına editör Bora Özcan'a takdim edildi.

14 Aralık'ta Boğaziçi Üniversitesi'nde gerçekleştirilen törende 22 ayrı kategoride ödül alan markalar ve isimler şöyle sıralandı: Yılın En İyi Akıllı Telefonu: Samsung Galaxy Note 8, Yılın En İyi Mobil Operatörü: Turkcell, Yılın En İyi Yerli Mobil Uygulaması: Getir, Yılın En İyi Mobil Haber Uygulaması: NTV, Yılın En İyi Müzik Platformu: Spotify, Sosyal Medyayı En Etkin Kullanan Sanatçı: Haluk Levent, Yılın En İyi Arama Motoru: Google, Yılın En İyi E-Ticaret Sitesi: Yemeksepeti, Yılın İnternet Dizi-Film Platformu: Netflix, Yılın En İyi İçerik Sitesi: Geekyapar, Yılın En İyi Teknohaber Sitesi: Webtekno, Yılın En İyi Bulut Depolama Uygulaması: Google Drive, Yılın En İyi Mail Sağlayıcısı: Gmail, Sosyal Medyayı En İyi Kullanan Marka: Netflix, Yılın En İyi PC Markası: MSI, En İyi İnternet Servis Sağlayıcısı: Turkcell Superonline, Yılın En İyi Youtube Kanalı: Barış Özcan, Yılın En İyi E-Spor Takımı: 1907 Fenerbahçe, Yılın En İyi Oyun Yayıncısı: Unlostv, En İyi Teknoloji Mağazası: Vatan, Teknolojiyi En İyi Kullanan Banka: Garanti, Yılın En İyi E-Girişimi: Others ve Compec Özel Ödülü: Givin.

Türkiye'de en çok sosyal medya hesapları hedef alınıyor!..

Günümüzde banka hesapları arasında para transferi yapmaktan alışverişe, hava durumunu kontrol etmekten dışarı çıkmak için taksi çağırmaya kadar birçok farklı şey için internet üzerindeki hesaplarımıza sürekli giriş yapıyoruz. Peki, ihtiyacınız olduğunda hesabınıza giriş yapamazsanız ne olur? "Hatalı parola" mesajıyla karşılaşırsanız ne yaparsınız?

Günlük yaşantımızı sürdürmek için internet üzerindeki hesaplarımıza giderek daha çok bağımlı hale geliyoruz. Kaspersky Lab tarafından yapılan araştırma, kullanıcıların bu hesaplar için parola belirlerken büyük bir ikilemde kaldığını keşfetti. Bazı kullanıcılar sahip oldukları her hesap için farklı ve güçlü parolalar belirleyip kendilerini güvence altına almayı tercih ediyorlar. Ancak bunu yaparken parolarını unutma riskiyle karşı karşıya kalıyorlar. Diğer bir grup kullanıcı ise hayatlarını kolaylaştırmak için hatırlaması zor olmayan parolalar seçiyorlar. Bu yolu tercih edenler sadece kendilerinin değil siber suçluların da işini kolaylaştırmış oluyorlar.



İkilemin ilk seçeneği: Hatırlaması zor ama güçlü parolalar

Yapılan araştırmaya göre kullanıcıların çoğu hesapları için güçlü parolalar kullanmaları gerektiğinin farkındalar. Türkiye'deki kullanıcılara internetteki hesaplarından hangi üçünün güçlü parolaya ihtiyaç duyduğu sorulduğunda, yüzde 58'i banka hesabı, yüzde 26'sı elektronik cüzdanlar dahil olmak üzere ödeme uygulamaları, yüzde 32'si ise internet üzerinden alışveriş hesapları yanıtını verdiler.

Güçlü parolaları hatırlamanın zor olması kullanıcıların bunları unutup hesaplarına erişemeyebileceği anlamına da geliyor. Türkiye'deki kullanıcıların yüzde 47'si kişisel hesaplarındaki parolalarını unuttuktan sonra hızla yerine yeni parola belirleyemiyor. Günlük aktivitelerin bu nedenle yapılamaması kullanıcılarda sinir ve strese yol açabiliyor.

Türkiye'deki kullanıcıların neredeyse yarısı (%48) parolalarını güvensiz bir şekilde saklarken, yaklaşık dörtte biri (%22) güvenliklerini riske atsa da parolalarını unutmamak için bir not defterine yazdığını belirtiyor.

İkilemin ikinci seçeneği: Zayıf ve ele geçirilmesi kolay parolalar

Parola ikilemiyle karşılaşan ve uzun parolaları ezberlemek zorunda kalmak istemeyen kullanıcılar güvenli olmayan başka davranışlar sergiliyorlar. Örneğin, kullanıcıların yüzde 12'si tüm hesapları için sadece tek bir parola kullanıyor. Böylece internet üzerindeki hesaplarına nasıl giriş yapacaklarını hatırlamak zorunda olmadan rahat bir şekilde yaşıyorlar. Ancak bu rahatlık, bir siber suçlunun bu tek parolayı ele geçirip her şeyi kendisi için kullanmaya başlamasına kadar devam ediyor.

Gerçekten de, Türkiye'de Kaspersky Lab anketine katılan kullanıcıların yüzde 49'u son 12 ay içinde internet üzerindeki hesaplarının çalınması tehdidiyle karşılaşmış ya da hesaplarını çaldırmış. Türkiye'de en sık hedef alınan hesaplar sosyal medya hesapları olurken (%43), onu sırasıyla e-posta hesapları (%29), banka hesapları (%14) ve alışveriş hesapları (%18) takip ediyor.

İkilemin çözümü: Üçüncü bir seçenek de var

Kaspersky Lab'e göre, parola ikilemiyle karşılaşan kullanıcılar yalnızca iki seçeneğe sahip değiller. Kullanıcıların güvenlikten ödün vermelerine gerek olmadığını belirten Kaspersky Lab Tüketici İş Birimi Lideri Andrei Mochola, "İnsanlar hatırlayabilecekleri güçlü parolalara sahip olurlarsa yalnızca ihtiyaçları olan her şeye istedikleri her an erişmekle kalmaz, aynı zamanda hesaplarındaki bilgileri siber suçlulardan da korumuş olurlar. Birinin iletişim bilgilerini bulmak, bir toplantının yerini anımsamak, sevdikleri oyundaki mücadeleyi kazanmak, e-postalarını kontrol etmek veya ihtiyaç duydukları bir şeyi istedikleri zaman sipariş etmek gibi günlük yaşantıları sırasında yaptıkları şeyleri, bilgilerini hackerlara veya suçlulara açmadan güvenli bir şekilde yapabilmek, kullanıcılar için çok önemli. Güvenli parolaları hatırlamak zor olduğundan kullanıcılar bu parola ikilemiyle her gün karşı karşıya kalıyorlar. Sonuçta ya güçlü parolalarını unutuyor ya da hatırlaması ve aynı zamanda kırılması kolay parolalar oluşturuyorlar. Ancak, kullanıcıları rahatlatacak üçüncü bir seçenek daha var. Tüketiciler bir parola yöneticisi çözümü kullanarak güçlü parolalara sahip olabilir. Bu sayede parolaları not defterlerine yazmak veya özel karakterlerle dolu karmaşık kelime dizilerini ezberlemek zorunda kalmazlar" dedi.

Kullanıcıların sürekli büyüyen çevrim içi kimliklerinin kontrolünü yeniden ele almasına yardımcı olan Kaspersky Password Manager, tüm parolaları güvenli bir noktada saklıyor. Kullanıcıların tüm hesaplarına erişmek için yalnızca tek bir ana parolayı hatırlamaları yeterli. Bu da onların hesaplarına erişemediklerinde yaşadığı paniği ortadan kaldırıyor. Ücretsiz bir My Kaspersky hesabıyla kullanıcılar parolalarına herhangi bir cihazdan, istedikleri yerde ve anda erişebiliyorlar. Böylece hesapların ve değerli bilgilerin yalnızca kullanıcının erişebileceği güvenli bir şekilde kalmasına yardımcı olunuyor. Otomatik parola üretici özelliği de güçlü parola belirlenmesine yardım ederek kullanıcılara rahatlık, hacker'lara ise sıkıntı veriyor.

Zyxel 2018 yol haritasını belirledi

Zyxel, 2018'de kanal yapısını güçlendirme kararı aldı. Sermaye artırıma giden ve yeni partner programı ZAP ile pazarı büyütmeyi hedefleyen firma, Avrupa bölge ofisleri arasında liderliğe oynuyor...

Yeni bir yapılanma sürecine girerek Avrupa operasyonuna bağlanan Zyxel, 2018'de kanal yapısını güçlendirme ve yatırım kararı aldı. İş ortakları için yeni kanal stratejisi belirleyen firma, Zyxel Ally Programı; ZAP ile Zypartner'larını 3 ayrı kategori altında topladı.

Zyxel Türkiye Channel Head Tuğba Şişik Zyxel Ally Programı ZAP'ın ağ pazarını büyütmek için gerekli araçları ve desteği sağlamak için tasarlandığını söyledi.

Zyxel Ağ Kahramanları İşbaşında

Şişik yeni kanal yapısını ve ayrıcalıklarını şöyle özetledi: "Tüm dünyada Zyxel bünyesinde kanal iş ortaklarını Ally, Silver ve Gold olmak üzere üç ayrı ayrı kategoride topladık. Her segmentin kendi içinde ayrıcalıkları bulunmakta. İş ortaklarımızın yetkinliklerini artırmak ve onlara komple destek sunmak için özel yeni bir portal hazırladık. Her bayi kendisine tahsis edilen şifre ile bu eşsiz kaynağa erişim sağlıyor. Yeni portalda haberler, webinar'lar, duyurular, kampanyalar ve özel eğitim içerikleri bulunmakta. Her segmentte ki iş ortağımızın ihtiyacına özel çözümler geliştirdik. Yeni yapılanmanın ardından giriş seviyesi olan Ally kategorisindeki bir iş ortağımız, gerekli süreçleri tamamlayıp bir üst segmente geçebiliyor.

6 Aylık Güncel Yol Haritası

Bu portal üzerinden ZCNE (Zyxel Certified Network Engineer) programına erişim imkanı da bulunmakta. İş ortaklarımız böylece kendi bölgelerindeki kursları takip edip, yetkinliklerini artırabilecekler. Zyxel onaylı web seminerleri ve eğitimlerine katılarak, en yeni Zyxel ürünleri ve teknolojilerinden kolayca haberdar olabilecekler. ZAP Gold



Partner'lara ise altı aylık periyotlarda Avrupa ve Kuzey Amerika Pazarlama Direktörü Jon Pearce ile buluşma imkanı sunuyoruz. Böylece onlara global ölçekte destek sunarak 6 aylık yol haritasını çıkartmaları konusunda yardımcı oluyoruz. Burada nihai amacımız; tüm Türkiye genelinde konusunda uzman ağ kahramanları yetiştirmek."

Zyxel Türkiye'de 6 milyon USD Sermaye Artışı

Avrupa Bölgesinin Cirosunun yüzde 15'ini Türkiye Gerçekleştiriyor

Zyxel Türkiye'nin 2017 yılında yüzde 110 oranında hedeflerini gerçekleştirdiğini belirten Tuğba Şişik, 2018 yılı için ise çıtayı daha yüksek tuttuklarını sözlerine ekledi. Şişik sözlerine şöyle devam etti: "Zyxel camiasının Türkiye pazarına güveni tam. Bu nedenle geçtiğimiz sene son çeyrekte Tayvan tarafından Zyxel'e 6 milyon dolarlık yeni bir nakit sermaye artışı yapıldı. Firmamız global ölçekte tüm dünyada yeni bir oluşum içinde. Geçtiğimiz sene Türkiye Ofisi olarak Tayvan'dan ayrılarak, Avrupa ofisine bağlandık. Bu yeni yapı ile beraber daha dinamik bir yapıya kavuştuk. Geldiğimiz noktada Zyxel camiasında Türkiye, en gözde ofislerden biri. Avrupa bölgesinin cirosunun yüzde 15' ini Zyxel Türkiye gerçekleştiriyor. Firmanın pazara ve ülke ofisine güveni tam. Yeni partner programımız da bu bakış açısının bir yansıması. Çözüm ortaklarımız bizim için çok önemli. Geçtiğimiz yıllarda olduğu gibi bu yıl da Zypartner ile büyüyeceğiz."

Odağımızda Smart Wi-Fi ve Mesh Teknolojisi var...

"2018 yılı için kendimize yüzde 30 oranında istihdam ve ciro anlamında büyüme hedefi koyduk. Türkiye içerisindeki operasyonların yanı sıra bölgedeki operasyonlardan sağlanacak sinerjiyi de eklersek, bu rakamın üzerine çıkma potansiyelimiz mevcut" şeklinde konuşan Tuğba Şişik, sözlerine şöyle devam etti: "Zyxel olarak ağ teknolojileri alanında bireysel pazara yönelik ağ çözümleri geliştirdiğimiz gibi kurumların ihtiyaçlarına yönelik ürün ve servisler de sunuyoruz. Bu sebeple her iki segmentte hatırı sayılı oranda yatırım yapıyoruz. Bu sene özellikle bireysel pazarda online satış kanalına önem veriyoruz. Bu alanda ciddi yatırımlar yapmayı planlıyoruz. Retail tarafında büyüme grafiğimiz devam edecek. Retail ve etaile uygun son kullanıcı ürünlerimiz yılın ilk çeyreğinde pazara sunacağız. 2018 yılında özellikle kurumsal tarafta da yüzde 30 oranında büyüme hedefliyoruz. Odağımızda, Smart Wi-Fi, Mesh teknolojisi ve bulut yatırımları bulunmakta. Hedef sektörlerimizi ise konaklama, eğitim, kamu, sağlık, sektörü şeklinde önceliklendirdik.



Elektronik güvenlik pazarının gündemi 2018'de de akıllı teknolojiler

Elektronik güvenlik sistemleri pazarında, akıllı çözümlere geçiş 2017'de iyice hız kazandı. Yeni teknolojiler sayesinde ise bu sistemler her zamankinden daha güvenli ve kullanıcı dostu hale geldi. Pazarda yaşanan değişimi değerlendiren Pronet'in Pazarlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ediz Habip, 2018'de bu imkanları sunan akıllı sistemlere yönelik ilginin daha da artacağını belirtti...

Bugün Türkiye'de 1 milyar dolar büyüklüğe yaklaştığı tahmin edilen elektronik güvenlik sistemleri pazarı, hızla büyümesini sürdürüyor. Pazar lideri Pronet'in paylaştığı bilgiye göre, alarm izleme merkezi hizmetinden Türkiye'de yaklaşık 400.000 ev ve işyeri faydalanıyor. Yılda 8 bin vaka bu merkezler tarafından önleniyor. Elektronik güvenlik sistemleri, hırsızlığa ek olarak, su baskınından yangına, panik ve acil sağlık durumlarından gaz kaçağına, pek çok farklı nitelikteki vakaya karşı koruma sağlıyor.

Her zamankinden daha güvenli ve kullanıcı dostu

Pronet'in Pazarlama ve İş Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ediz Habip, özellikle 2017'de elektronik güvenlik sistemlerine yönelik algının tüketici nezdinde değişmeye başladığının altını çizdi: "Şehir yaşamında, bir yandan artan güvenlik risklerine karşı önlem almak istiyoruz; bir yandan da kişisel yaşam senaryolarımıza göre güvenlik çözümlerimizi şekillendirebilme ihtiyacı duyuyoruz. Elektronik güvenlik sistemleri artık akıllı teknolojiler sayesinde bize bu imkanları tanıyor. Akıllı Güvenlik Çözümleri sayesinde alarm sisteminizi uzaktan kontrol edilebiliyorsunuz. Sisteme farklı yan ürünler ekleyerek kapı zilinizden



kilidinize, kombinizden prizinize kadar pek çok farklı noktayı orada olmasanız da yönetebiliyorsunuz. Üstelik bu sistemlerin kablosuz şekilde kurulmaya başlanması, dokunmatik panellerin kullanıma girmesi, GPRS iletişiminin yaygınlaşması gibi teknolojik yeniliklerle de, bu kategorideki sistemler her zamankinden daha güvenli ve kullanıcı dostu hale geliyor."

Akıllı çözümlerin kullanım oranlarında yüzde 100'lük artış

Akıllı güvenlik sistemlerinin kullanım oranlarındaki değişime dikkat çeken Habip, Pronet verilerinin sektördeki gelişime ışık tuttuğunu belirtti: "Elektronik alarm sisteminin uzaktan kontrol edilebilmesini sağlayan, tek panel üzerinden daha güvenli ve daha kullanışlı bir deneyim sunan Pronet Plus'ı tercih eden kullanıcı sayımız son bir yılda yüzde 60 arttı. Akıllı ürün ailemizdeki Akıllı Zil, Akıllı Kilit, Akıllı Termostat gibi çözümlerin kullanım oranlarında ise ortalama yüzde 100'lük bir artış söz konusu."

"Lüks değil, ihtiyaç" algısı yerleşiyor

Habip, tüketicilerin güvenlik sistemlerinin bir lüks değil, bir ihtiyaç olduğu konusunda farkındalıklarının yükseldiğini de söyledi: "Güvenlik olgusu, artık hayatımızın bir parçası. Evinde güvenlik sistemi kullanmasa bile, herkese açık ücretsiz Panik Butonu Uygulamamızı akıllı telefonlarına indiren ve kullanan kişilerin sayısı her geçen gün artıyor. 2017'de uygulamanın indirilme rakamları 1 milyon 730 bini geçti."

"Otomasyon" vaadi şehirli kullanıcılar için cezbedici

Habip, pazardaki değişimin süreceğini söyledi: "Akıllı teknolojilerle bütünleşen elektronik güvenlik sistemleri, günü yoğunluk içinde geçen şehirli insanın, hayatındaki pek çok konuyu otomasyona bağlayabilmesini mümkün kılıyor. Anahtar taşımak zorunda olmadan kapısını akıllı telefonundaki uygulama üzerinden kilitleyebilmek, alarmını dilediği zaman uzaktan da olsa açıp kapatabilmek, evinin ısısını akıllı termostatlar sayesinde her an ayarlayıp enerji tasarrufu yapabilmek gibi sayısız fayda sayabiliriz. Hayatı kolaylaştıran tüm bu imkanlar, kullanıcıların sektörümüze olan ilgisinin artarak sürmesini sağlayacak."

Kyocera'nın 13 ürünü BLI tarafından çok tavsiye edildi!..

KYOCERA Document Solutions'ın (Kyocera) TASKalfa ve ECOSYS serilerinde yer alan on üç ürün, dünyanın önde gelen bağımsız baskı ürünleri test kuruluşlarından Buyers Lab (BLI) tarafından "Çok Tavsiye Edilir" sertifikasıyla ödüllendirildi...

Kyocera'nın TASKalfa serisinden 8052ci, 7052ci, 6052ci, 5052ci, 4052ci, 3552ci, 2552ci, 3511i ve 3011i modelleri ile ECOSYS serisinden P3060dn, P3055dn, P3050dn, P3045dn ürünleri, BLI tarafından yürütülen, kapsamlı dayanıklılık ölçümlerinin de dâhil olduğu; görüntü kalitesi, kullanışlılık gibi pek çok faktörü inceleyen titiz bir test sürecinin ardından sonra "Çok Tavsiye Edilir" sertifikası almaya hak kazandı.

BLI tarafından verilen en yüksek derece olan "Çok Tavsiye Edilir" sertifikasına hak kazanan on üç Kyocera ürünleri arasında; küçük çalışma grupları için tasarlanmış siyah/beyaz cihazlardan orta ve büyük ölçekli ofis ortamlarına yönelik renkli çok fonksiyonlu fotokopi makinelerine kadar uzanan oldukça çeşitli modellerin yer aldığı belirtildi.



KYOCERA Bilgitaş Turkey Doküman Çözümleri A.Ş. Genel Müdürü Murat Ada; BLI'ın Kyocera ürünlerini ödüllendirmesi konusundaki görüşlerini; "BLI tarafından geniş ürün yelpazemizde kalite ve yüksek performansın değişmeyen özellikler olduğunu kanıtlayan 'Çok Tavsiye Edilir' sertifikasına layık görülmüş olmaktan gurur duyuyoruz. Bu sertifikalar, Kyocera'nın yetenekli çalışanlarının üstün çabalarının ve yüksek kaliteli cihaz ve hizmetlerimizi sürekli geliştirmeye olan bağlılıklarının bir sonucudur."



Global mobil endüstrisi 5G'yi geliştirmek için hazır!..

Vodafone'un üyesi olduğu ve hücresel bağlantı standartlarının yönetimini üstlenen 3GPP'in Lizbon'da düzenlenen toplantısında, ilk uygulanabilir 5G standardı olan "5G Yeni Radyo" (5G New Radio-5GNR) şartnamesinin tamamlandığı resmi olarak açıklandı. Buna göre global mobil sektörü, 2019 yılına kadar büyük ölçekli denemeler ve ticari açılımlar için 5G'in geniş çapta geliştirilmesinin önünü açmış oldu...

Lizbon'da düzenlenen ve aralarında Vodafone'un da bulunduğu global operatörler ile teknoloji şirketlerinin katılımıyla gerçekleştirilen 3GPP TSG RAN Genel Toplantısı'nda, ilk uygulanabilir 5G NR şartnamesi başarıyla tamamlandı. İlk 5G NR standardının tamamlanmasıyla, global mobil sektörü 2019 yılına kadar büyük ölçekli denemeler ve ticari açılımlar için 5G NR'nin geniş çapta geliştirilmesine hazır hale geldi.

Luke Ibbetson: "İlk 5G sürümü ile Gigabit Toplumu'nun temellerini atacağız"

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Vodafone Group AR-GE Direktörü Luke Ibbetson, 5G standardının başlangıçta öngörülenden altı ay önce tamamlanmış olmasının, uyumlu ağ altyapısı ve telefonların global mobil sektörünün gereksinimleri doğrultusunda sunulmasına imkan verdi. Atılan adımın önemli bir



dönüm noktası olduğunu ifade eden Ibbetson, "Bu ilk 5G sürümü ile müşterilerimize hızlı ve son derece verimli mobil geniş bant hizmetleri sağlayarak Gigabit Toplumu'nun temellerini atacağız" dedi.

Mallik Rao: "Türkiye'yi dünyayla aynı anda en yeni teknolojilerle buluşturmayı hedefliyoruz"

Vodafone'un tüm dünyada yeni nesil genişbant teknolojilerinin gelişimine öncülük ettiğini ve şirketin ilk 5G standardının belirlenmesindeki rolünün bu konuda attığı en son somut adım olduğunu belirten Vodafone Türkiye Teknolojiden Sorumlu İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Mallik Rao, şunları söyledi: "5G standartlarının belirlenmesinde rol alan şirketlerden biri olarak Vodafone'un bu global deneyimini Türkiye'ye de taşıma hedefiyle bir yandan 4.5G şebekemizi geliştirirken bir yandan da 5G teknolojisine yönelik hazırlıklarımızı aralıksız sürdürüyoruz. 4.5G teknolojisinin hizmete girmesinin ardından zaman kaybetmeden 5G çalışmalarına yoğunlaşarak Türkiye'yi dünyayla aynı anda en yeni teknolojilerle buluşturmayı hedefliyoruz. Bu doğrultuda, Darbantta Nesnelerin İnterneti Teknolojisi (NB-IoT), Smart SON teknolojisi, Çoklu Anten Teknolojisi (Massive MIMO) gibi birçok yeni teknolojiyi Türkiye'de kullanan ilk operatör olduk. Vodafone Türkiye olarak, ülkemizin 5G vizyonu doğrultusunda abonelerimize en hızlı, kapasiteli ve yaygın mobil interneti sunmaya devam edeceğiz."

Boğaziçi ile Massachusetts Institute of Technology(MIT) kuantum bilgisayarın temelleri için ortak çalışacak!..

Boğaziçi Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği Bölümü öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. İlke Ercan kuantum bilgisayar, Optik Mikro-halka Rezonatörlerinin Bilgi-İşlem Enerji Limitleri başlıklı projesiyle Boğaziçi Üniversitesi'nin MIT ile ortak oluşturduğu Çekirdek Fon'dan kabul aldı...

Ercan, konuyla ilgili olarak yaptığı değerlendirmede şu anda bilgi işlemde kullanılan ve bilgisayarlar ile telefonların içerisindeki çiplerin yapıtaşı olan silisyum (silikon) teknolojisinin geliştirilebilirlik limitinin önümüzdeki on yıl içerisinde sona ermesi beklendiğini belirterek, "Şu anda kullandığımız bilgisayar teknolojilerinin sonuna geleceğiz. Artık daha küçük ve daha hızlı çalışan çipler oluşturamıyor olacağız. Bu noktada ben de geliştirdiğimiz teorik yöntem ile farklı devre önerilerinin hangisinin uzun vadede daha yüksel performans ile çalışacağı ve daha uzun ömürlü olabileceği, hangisine yatırım yapmanın daha akılcı olabileceği konusunda çalışıyorum" dedi.

Ercan şöyle devam etti: "Şu anda nano teknolojinin gelişmesiyle beraber, bu zamana kadar bilgi işlem teknolojilerinde görmeye alışık olmadığımız birtakım fenomenler görüyoruz. Bunlar kuantum etkilerden kaynaklanıyor. Yaptığım şey, nano seviyede görülen kuantum etkileri de hesaba katarak, alternatif bilgi-işlem teknoloji önerilerinin arasında hangilerinin daha iyi performans sağlayacağını araştırmak. Bir başka deyişle, önümüzdeki çağın bilgi-işlem teknolojilerinin temel limitlerinin teorik olarak hesabını yapıyorum."

Massachusetts Institute of Technology (MIT) ile Boğaziçi Üniversitesi'nin kurduğu Çekirdek Fon'dan kabul aldı

Boğaziçi Üniversitesi ve Massachusetts Institute of Technology (MIT) arasında bulunan Seed Fund'a başvurusunun kabul edilmesi ile çalışmalarını daha da geniş bir platformda sürdüreceğini belirten Ercan, "Bundan sonraki süreçte, bu zamana kadar elektronik teknolojilerin temel limit üzerine yaptığımız hesaplamaları artık düşük enerji ile çalışan ve mikro-halka rezonatörleri kullanılarak yapılan fotonik bilgi-işlem devrelerine de uygulayacağız. Bu zamana kadar üzerinde çalıştığımız sistemlerde farklı olacağı için bu proje araştırmalarımda yeni bir dönem başlatacak. Ayrıca yaptığımız teorik hesaplamaları MIT'deki laboratuvarlarda test edebilecek olmak da bir o kadar heyecan verici" diye konuştu.

En kritik finans süreçleri "Nesnelerin Fin-Terneti" ile kolaylaşıyor!..

Nesnelerin İnterneti (IoT) tüketiciler için daha konforlu bir yaşamı, iş dünyası için de uzaktan yönetim ve otomasyon, süreç verimliliği ve yeni gelir modellerini ifade ediyor. Finans sektörü de "Nesnelerin Fin-terneti" ile pek çok geleneksel süreçte yenileşme fırsatı yakalıyor. Türkiye'de ödeme teknolojilerinin önemli oyuncularından Cardtek, finans dünyasının ihtiyaçlarına yanıt verecek IoT uygulamalarını ve Cardtek'in "Nesnelerin Fin-terneti"nden nasıl ilham aldığını açıkladı...

Nesnelerin İnterneti (IoT) akıllı telefonlarla başlayan dönüşümün bir sonraki adımını oluşturuyor. Yüksek enerji verimliliğiyle çalışan, kablosuz iletişim kurabilen ve çok ucuza üretilen bileşenler sayesinde akıllı sensörler ve mikro işlemciler, makinelerin artık sadece birbiriyle değil, bulut üzerinden merkezi sistemlerle de haberleşmesine olanak sunuyor. Böylece onlarca yıldır teknolojik açıdan "yerinde sayan", pek çoğunun basit işlevleri bulunan cihazlar bir anda veri üreten ve sonrasında o veriyi raporlayan birer yardımcıya dönüşüyor.

Akıllı şehirler, Endüstri 4.0 ve yeni nesil ödeme teknolojileri gibi yarının mega sistemlerinin temelinde yatan IoT yaklaşımı, finans başta olmak üzere pek çok sektörde geleneksel iş modellerinin yerini tümüyle yeni çalışma biçimlerinin almasına yol açıyor. IoT çerçevesinde tüm kuralların yeniden belirlendiği yıkıcı bir dönüşüm yaşayan finans sektörü özelinde "Nesnelerin Fin-terneti" ile sağlanacak faydalar kritik bir gündem oluşturuyor.

Araştırma şirketi Gartner bu yıl internete bağlı 'şeylerin' sayısının 8,4 milyar olacağını, sadece üç yıl içinde ise yaklaşık 25 milyara ulaşacağını öngörüyor. Üstelik bunun küresel ölçekte ekonomiye katkısının 2 trilyon dolara ulaşması öngörülüyor. Bu nedenle bugünün iş dünyasının, bu dev trende kendini hazırlaması gerekiyor. Cardtek yeni nesil ödeme teknolojilerine öncülük ederken ödeme çözümlerinde IoT'den ilham alıyor.

Fintech trendi akıllı cihazlar ile ivme kazanacak

Fintech (finansal teknolojiler) trendiyle tarihinin en büyük dönüşümüne tanık olan bankacılık ve finans dünyası IoT'nin getirilerini pek çok süreçte faydaya dönüştürüyor. PwC'nin dijital IQ araştırmasına göre akıllı sensörlere yatırım yapan ilk 6 endüstri arasında bulunan finans sektörü; müşterilerine giyilebilir teknolojileri destekleyen ATM deneyimleri sunmaktan, kasada son derece kolay ve hızlı işlem yapmayı sağlayan yeni nesil ödeme teknolojilerine kadar her alanda IoT'den fayda sağlıyor. Bu teknoloji sayesinde ödemeler



gitgide görünmez hale geliyor. Halen pilot uygulaması devam eden "Amazon.go" teknolojisi ile markete girerken telefonunuzda yüklü olan aplikasyonla kendinizi tanıtmanız yeterli hale geliyor. Market raflarından aldığınız her şey otomatik olarak sanal kartınıza işleniyor, vazgeçip rafa geri koyduklarınız düşüyor ve market çıkışında kuyruğa girmeden, kasaya uğramadan, fiziksel bir ödemeye ihtiyaç duymadan marketten çıktığınız anda alışveriş tutarı sanal kartınızdan çekilerek işlem gerçekleşiyor. "Just walk out technology" mottosuyla tanıtılan bu uygulama bugün IOT ve ödemenin birleştiği en güzel örneklerden biri.

Banka şubelerinde müşteriler artık uygulama üzerinden tanınıyor

Şubelerde işlem yapmadan önce banka kartı veya kredi kartıyla sıra almak da "Nesnelerin Fin-terneti" ile dönüşüme uğrayacak süreçler arasında yer alıyor. Avustralya ve İngiltere gibi ülkelerde çeşitli bankaların şubelerinde devreye aldığı Beacon etiketleri, içeri giren müşteriyi anında tanıyor, bir mesajla karşılıyor ve kişiye özel kampanya ya da teklifleri iletiyor. Benzer şekilde, engelli bir müşteri banka şubesine geldiğinde de yine sistem bunu anında fark ederek, şubedeki yetkili personele bilgilendirmede bulunuyor. Böylelikle her müşteri kendini özel hissedecek şekilde karşılanıyor.

Uzaktan yönetim cihazları ile merkezden uzakta bulunan üniteler güvence altında

Merkez dışında bulunan hizmet ünitelerinin yönetimi, başta bankalar ve telekom operatörleri olmak üzere pek çok sektör için insana bağlılığı yüksek, maliyetli ve zahmetli bir iş kalemi oluşturuyor. Yeni nesil uzaktan yönetim cihazları yönetim merkezinden uzak noktada bulunan ATM, kiosk ve benzeri ünitelerin yönetimini kolaylaştırıyor. Cardtek'in merkez dışında bulunan hizmet ünitelerinin (off-site ATM, kiosk, şube, sunucu odaları vb)' çevresel faktörlerinin izlenmesi ve yönetimini sağlamak amacı ile Türkiye pazarına sunduğu IoT çözümü sayesinde M2M (machine to machine) haberleşme ile kabin ve çevre ışığının açılıp kapanmasından, elektrik akımı denetimine, titreşim denetiminden su baskını kontrolüne kadar birçok işlev tek merkezden hızlı, etkili ve verimli biçimde yönetilebiliyor. Bu kapsamda ünitelerin çevresellerinde oluşabilecek farklı durumlar için cihazı koruyacak akıllı kural setleri tanımlanarak pro-aktif koruma sağlanabiliyor.

Her ülke kendi dijital cüzdanı oluşturuyor ve ulaşım ve stadyumlarda ödemeler hız kazanıyor

Hem mağazalarda hem de online alışverişlerde ödeme noktasında büyük kolaylık sağlayan mobil cüzdan teknolojileri hızla gelişirken, devletler ölçeğinde bu teknolojinin benimsenmesi nakitsiz toplum hedeflerine daha çabuk ulaşılmasını sağlıyor.

Akıllı telefonların yüksek kullanım oranından güç alan ödeme teknolojileri, nakitsiz topluma doğru çok daha hızlı yol almamıza olanak sağlıyor. Ülkelerin kendi mobil cüzdan çözümlerini devreye almaları, vatandaşlarında mobil ödeme sistemlerine olan bakışını olumlu yönde etkilerken, bu yönde teşviki de artırıyor. Cardtek, Türkiye'de Futbol Federasyonu ile hayata geçirilen Passolig ve İzmir Belediyesi ile hayata geçirilen "İzmir'im Kart" gibi büyük projelerde kazandığı akıllı şehir deneyimlerini ülke sınırları dışına taşıyor. Cardtek, Birleşik Arap Emirlikleri vatandaşlarının ödemelerini temassız ve güvenli bir ortamda yapmalarını sağlayan "Empay" adlı ulusal mobil cüzdanın teknoloji tedarikçisi olarak uluslararası arenada önemli oyuncular arasında yer alırken, Hindistan'ın Banglore ve Kochi şehirlerinin toplu taşıma projesinde ödeme altyapı tedarikçisi olarak önemli bir rol üstlenmiş bulunuyor.



Mağazalar müşteri deneyimini dönüştürmek için IoT Teknolojisini kullanıyor!..

Yeni araştırma, IoT'yi benimseyen perakendecilerin yatırımın geri dönüşünü rapor ettiklerini ve yüzde 88'inin işletme verimliliğinin arttığını bildirdiğini ortaya çıkardı

Bir Hewlett Packard Enterprise şirketi olan Aruba tarafından gerçekleştirilen araştırmaya göre, perakendecilerin izleme ve bakımdan, lokasyona dayalı servislere kadar IoT'yi benimsemeleri, müşteri deneyiminin geliştirilmesine ve kârlılığın artmasına neden oluyor.

Normal mağazalar, IoT teknolojisi sayesinde online alışverişle rekabet edebiliyor, tüketiciler için eşsiz, kişiselleştirilmiş ve cazip mağaza içi deneyimleri sunabiliyorlar. 2019'a kadar perakende kurulumlarının yüzde 79'u IoT teknolojisini benimsemiş olacak ve yüzde 77'si bunun sektörü dönüştüreceğine inanıyor.

IoT gerçeği endüstriye göre değişiyor. Aruba'nın 'IoT'nin Bugünü ve Yarını' raporu, perakende ve dağıtım alanındaki en popüler bağlantılı cihazlardan bazılarını şöyle tespit etti: barkod okuyucuları, kişisel mobil cihazlar ve akıllı hoparlörler / TV / ses sistemleri.

Rapor şunları da ortaya çıkardı:

- IoT, perakendede, izleme ve bakımdan (araştırmaya katılan insanların yüzde 68'i IoT'yi bunun için kullandıklarını söylediler) lokasyon temelli servislere (%57) kadar kullanılıyor.
- IoT'nin kazançları arasında şunlar var: İyileştirilmiş müşteri deneyimi (katılımcıların yüzde 81'i bunu belirtiyor); organizasyonun görünürlüğünün iyileşmesi (%78'i bunu kabul ediyor) ve artan kârlılık (%74'ünün kabulü).
- IoT'den gelen tehditler şunları kapsıyor: Kötü amaçlı yazılımlar (%41), casus yazılımlar (%31) ve kimlik avcılığı (%25).

Kazançlar kendini gösteriyor, ancak IoT teknolojisini benimsemek güvenlik riskleri taşımıyor da değil. IoT'yi kendi işlerinde kullanan kuruluşların (Aruba araştırmasına katılan) yüzde 84'ü IoT ile ilgili bir güvenlik ihlali yaşamışlar. Yarısından fazlası, dış saldırıları bu teknolojinin benimsenmesinin önündeki önemli bir engel olarak bildiriyor.

Bununla birlikte, IoT teknolojisi korunabilir ve kullanıcı verileri açısından yararlıdır. Aruba ClearPass teknolojisi, kablolu ve kablosuz erişim kontrolünü mümkün kılıyor ve özellikleri arasında saldırı tespiti de var. Perakendeciler, ağlarını korumak için ClearPass çözümünü kullanarak IoT teknolojisi ile ilişkili riskleri ve açık noktaları azaltabiliyorlar. Mağaza içi ve online tüketici etkileşimlerinden elde edilen kullanıcı verileri, perakendecilerin müşterilerini daha iyi anlamalarına ve iş kararları vermelerine yardımcı olabilir.

Aruba'da Kıdemli Direktör olan Jon Moger şunları söyledi: "Perakende sektöründe IoT'nin etkisi büyük bir potansiyele sahip. IoT teknolojisinin gerçekleştirebileceği şeylerin gerçekleşmesinin mağaza içi deneyim standartlarını - ve tüketici beklentilerini – artırırken mağazalardaki dönüşümleri de görüyoruz.

IoT'nin faydaları potansiyel güvenlik riskleri ile birlikte yaygın olarak bildirilmektedir. Ancak ClearPass gibi doğru güvenlik çözümleri ile ağ erişimi kontrol edilebilir ve sızma tehdidi ortadan kaldırılabilir."

Araştırma metodolojisi

Toplam 3,100 BT ve iş karar vericisi ile Kasım ve Aralık 2016'da görüşüldü. Katılımcılar en az 500 çalışanı olan kurumlardan ve hem kamu hem de özel sektördendi, ancak kamu, perakende, sağlık, eğitim, inşaat, finans ve BT/teknoloji/telekomünikasyon sektörlerine odaklanıldı. Görüşmeler, sadece uygun adaylara katılma fırsatı sağlamak için, hem online olarak hem de telefon yoluyla titiz bir çok seviyeli tarama süreci ile gerçekleştirildi. İngiltere, İtalya, Almanya, Fransa, Hollanda, İspanya, İsveç, Norveç, Türkiye ve Birleşik Arap Emirlikleri'nden katılımcılarla görüşüldü.

Üniversite öğrencileri veri merkezini Radore ile tanıdı

Türkiye'nin en hızlı büyüyen veri merkezi Radore, 2017 yılında 6 farklı eğitim kurumundan 150'ye yakın öğrenciye ev sahipliği yaparak veri merkezini tanımalarını sağladı...

Radore Veri Merkezi, bilgi teknolojileri sektöründe kariyer yapmayı hedefleyen öğrencilerin sayısını artırmak ve veri merkezini yakından tanımalarını sağlamak amacıyla 2017 yılında 150'ye yakın öğrenciyi ağırladı. Aralarında Aydın Üniversitesi, İstanbul Üniversitesi Hukuk Fakültesi Uluslararası Hukuk Kulübü, İstanbul Kültür Üniversitesi İşletme Girişimcilik ve İnovasyon Kulübü, Kocaeli Üniversitesi Bilişim Teknolojileri Kulübü (BİTEK), PlatoAkademi ve Wissen Akademie'nin bulunduğu eğitim kurumlarından öğrenciler, yaptıkları veri merkezi ziyaretinde çalışma ortamını gözlemlemenin yanı sıra bilgi teknolojileri hakkında detaylı bilgiler aldılar.

2018 yılında da gençlere veri merkezi teknolojileriyle ilgili birikimlerini aktarmaya devam edeceklerini belirten Radore Veri Merkezi Genel Müdürü Sadi Abalı, "Sektör için yetiştirmeyi planladığımız insan kaynağını oluşturmak amacıyla düzenlediğimiz bu gezilerde, üniversite öğrencilerinin ilgisini veri merkezi alanına çekmeye çalışıyoruz. İşi mutfağında öğrenmeleri için öğrencilerin ve teknolojiyle ilgisi olan tüm gençlerin bu gibi etkinliklere katılmasına büyük önem veriyoruz. Bu tip etkinliklerin gençlerin hem kariyer ve gelecek planlaması aşamasında hem de bilgi birikimini geliştirmeleri açısından oldukça faydalı olduğuna inanıyoruz" dedi.

Radore'nin uzman ekibiyle birlikte veri merkezini yıl boyu gezen öğrenciler, dijital verilerin korunduğu bu özel yapıların hayati rolü ve veri güvenliği hakkında birçok bilgi edindiler.

Girişimcilik ve teknolojik trendler öğrencilerin ilgisini çekti

Yıl boyunca Radore Veri Merkezi'ni ziyaret eden öğrenciler, kariyer planlaması, girişimcilik ve teknolojik trendlerle ilgili keyifli ve bilgilendirici sohbetler gerçekleştirdiler. Özellikle teknoloji alanında çalışacak gençlerin özgeçmişlerini oluştururken nelere dikkat etmesi gerektiği, iş hayatına hazırlanırken bilgi birikimlerini geliştirmek ve kendilerini hazırlamak için ne gibi adımlar atmaları gerektiği konusunda bilgiler aldılar.

Vertiv 2018Trendleri İncelemesinde 4. Nesil Veri Merkezinin yaygınlaşacağını öngörüyor!..

Uç noktaya (edge) daha fazla bağlılık ve sunucu barındırma (colocation) sağlayıcılarının daha önemli hâle gelmesi geliştirmelere imkân tanıyor…

Yeni nesil veri merkezi, duvarların ötesinde var olacak ve temel olanakları daha akıllı, kritik uç nokta ağıyla sorunsuz bir şekilde entegre edecek. Bu 4. nesil veri merkezleri giderek yaygınlaşıyor ve gelecekte 2020'lerin BT ağları için model olacak. Bu uç noktaya bağımlı veri merkezlerinin yaygınlaşması, daha önce Emerson Network Power olarak bilinen Vertiv'den uzmanların düzenlediği küresel bir panelde 2018'in 5 veri merkezi trendlerinden biri olarak tanımlandı.

Vertiv'de Avrupa, Orta Doğru ve Afrika bölgesinin başkanı olan Giordano Albertazzi, "Büyük oranda bağlı cihazlar sayesinde artan veri hacimleri, işletmelerin artan müşteri taleplerini karşılamak için BT altyapılarını yeniden değerlendirmesine yol açtı. Bu artışı desteklemek için şirketlerin yönelebileceği birçok yol olsa da çoğu BT yöneticisi tesislerini son kullanıcıya veya uç noktaya yakınlaştırmayı tercih ediyor. İşletmeler hangi yaklaşımı uygularsa uygulasın, bu aşama boyunca sunulan tutarlılık ve hizmet, tüketiciler için en cazip teklif olacaktır" diyor.

Önceki Vertiv tahminleri; bulut, entegre sistemler, altyapı güvenliği ve diğer unsurlarla bağlantılı trendler belirlemiştir. Aşağıda, 2018'de veri merkezi ekosistemini etkilemesi beklenen beş trendi görebilirsiniz:

1. 4. Nesil Veri Merkezinin Ortaya Çıkışı: İster geleneksel BT odaları ister 140 metrekarelik veri merkezleri olsun, kuruluşlar giderek daha fazla uç noktaya güvenmektedir. 4. nesil veri merkezi, uç nokta ve çekirdeği bütünsel ve uyumlu bir biçimde entegre eder ve bu yeni mimarileri basit dağıtılmış ağların ötesine taşır.

Bu; optimize termal çözümler, yüksek yoğunluklu güç kaynakları, lityum iyon aküler ve gelişmiş güç dağıtım ünitelerinden yararlanan ölçeklenebilir, ekonomik modüllerde neredeyse gerçek zamanlı kapasite sunan yenilikçi mimarilerde görülmektedir. Gelişmiş izleme ve yönetim teknolojileri tümünü mümkün kılarak yüzlerce ve hatta binlerce dağıtılmış BT düğümünün gecikmeyi ve maliyetleri azaltmak, kullanım oranlarını artırmak, karmaşıklığı gidermek ve kuruluşların ihtiyaç duydukları yerde ihtiyaç duydukları zamanda ağa bağlı BT kapasitesi eklemesine olanak tanımak için birlikte çalışmasını sağlar.

2. Bulut Sağlayıcıları Sunucu Barındırmaya Başlıyor: Bulut çok hızlı bir şekilde yaygınlaşıyor ve bu nedenle bulut sağlayıcıları, bazı durumlarda kapasite talepleriyle



başa çıkamıyor. Aslında bazıları bununla başa çıkmamayı tercih ediyor. Yeni veri merkezleri oluşturmak yerine hizmet sunumuna ve diğer önceliklere odaklanıyor ve kapasite taleplerini karşılamak için sunucu barındırma sağlayıcılarıyla çalışıyorlar.

Verimlilik ve ölçeklenebilirliğe odaklanan sunucu barındırma sağlayıcıları, talebi hızla karşılayabilir ve maliyetleri düşürebilir. Sunucu barındırma tesislerinin yaygınlaşması, bulut sağlayıcılarının son kullanıcı talebine uygun olan ve edge tesisleri olarak faaliyet gösterebilecekleri konumlarda sunucu barındırma ortakları seçmesine de imkan tanır. Sunucu barındırma sağlayıcıları, bulut hizmetleri için veri merkezlerinin bazı bölümlerini kullanıma sunarak veya eksiksiz bir özel olarak inşa edilmiş tesis sağlayarak talebe yanıt veriyor.

3. Veri Merkezinin Orta Sınıfı Yeniden Yapılandırılıyor: Veri merkezi pazarındaki en çok büyüme kaydeden alanların hiper ölçekli tesisler (genellikle bulut veya sunucu barındırma sağlayıcıları) ve ağ olduğu açıktır. Sunucu barındırma ve bulut kaynaklarındaki büyümeyle, geleneksel veri merkezi işletmecileri artık yerel operasyonlar için hâlâ kritik olan tesislerini ve kaynaklarını yeniden tasarlama ve yapılandırma fırsatına sahiptir. Birden fazla veri merkezine sahip kuruluşlar, dahili BT kaynaklarını birleştirmeye devam edecek ve imkanlarını buluta veya sunucu barındırmaya aktarırken çabucak ölçeklenebilen hızlı dağıtım yapılandırmalarını küçültüp kullanacaktır. Bu yeni tesisler daha küçük ama daha etkili ve güvenli olacak, daha yüksek kullanılabilirlik sunacak ve bu kuruluşların korumak istediği verilerin kritik yapılarıyla uyumlu olacaktır.

Bulut ve sunucu barındırmanın daha yavaş bir şekilde benimsendiği bölgelerde, bir sonraki adımda karma bulut mimarilerinin yaygınlaşması bekleniyor. Bu mimariler, maliyetleri azaltmak ve riski yönetmek için daha güvenli BT kaynaklarını özel veya herkese açık bulutla bir araya getiriyor.

4. Yüksek Yoğunluk (Sonunda) Aramızda: Veri merkezi topluluğu, on yıldır kabin gücü yoğunluklarında artış olacağını öngörüyordu, ancak bu artış yavaş yavaş gerçekleşti. Bu trend de değişiyor. Kabin başına 10 kW'ın altındaki yoğunluklar standart olarak kalsa da hiper ölçekleri tesislerde sık sık 15 kW'ta dağıtımlar görülüyor ve bazıları 25 kW'ı zorluyor.

Peki, neden şimdi? Hiper bütünleşik bilişim sistemlerinin kullanıma sunulması ve yaygın bir şekilde benimsenmesi en önemli etkendir. Elbette sunucu barındırma da tesislerindeki alan için önemli bir avantaj sağlamıştır ve yüksek kabin yoğunlukları daha yüksek gelir sağlamaktadır. Sunucu ve çip teknolojilerindeki enerji tasarrufu sağlayan geliştirmeler de yüksek yoğunluğun benimsenmesini yalnızca sınırlı bir süre geciktirebilir. Ancak yüksek yoğunluklara büyük çaplı bir geçişin çok yavaş adımlarla gerçekleşeceğini gösteren nedenler de mevcuttur. Önemli derecede yüksek yoğunluklar, veri merkezinin form faktörünü, güç altyapısından kuruluşların yüksek yoğunluklu ortamları soğutma yöntemlerine kadar temelden değiştirebilir. Yüksek yoğunluk yakında aramızda olacak, ama bu muhtemelen 2018'in sonunda veya daha sonra gerçekleşecek.

5. Dünya Uç Noktaya (Edge) Tepki Veriyor: Giderek daha fazla işletme bilişimi ağlarının uç noktasına aktardıkça, bu uç nokta kaynaklarını barındıran tesislerin ve burada bulunan verilerin sahipliğinin hassas bir şekilde değerlendirilmesi gerekiyor. Bu değerlendirme, uç nokta tesislerinin fiziksel ve mekanik tasarımını, yapısını ve güvenliği ve de veri sahipliğiyle ilgili karmaşık soruları da içeriyor. Tüm dünyadaki devletler ve düzenleyici kurumlar, bu sorunlarla giderek daha fazla karşı karşıya kalacak ve bunlar için hareket geçmek zorunda kalacak.

Tüm dünyadaki verilerin buluta veya çekirdek tesise taşınması ve analiz için geri alınması çok yavaş ve zahmetli bir işlemdir, bu nedenle giderek daha fazla veri kümesi ve analiz olanağı ana faaliyet noktasından farklı şehirlerde, eyaletlerde veya ülkelerde bulunan uç noktada barındırılıyor. Verilerin sahibi kim ve bu kişilerin verilerle ne yapmasına izin veriliyor? Tartışma hâlâ sürüyor, ancak 2018'de bu tartışmalar eyleme ve yanıtlara dönüşecek.

Bu trendler ve Vertiv'deki uzmanların diğer görüşleri hakkında daha fazla bilgi edinmek için www.VertivCo.com adresini ziyaret edin.



Casper 2017 yılında yüzde 40 büyüdü

Türkiye'nin teknoloji markası Casper, 2017 yılında cirosunu bir önceki yıla kıyasla yüzde 40 artırarak 720 milyon liraya çıkardı. Akıllı telefon pazarında aldığı payı hızla artıran Casper'ın, bu yıl ilk kez telefon satışlarından elde ettiği ciro bilgisayardan elde ettiği ciroyu aştı...

Türkiye'nin teknoloji markası Casper, 2017 yılında onlarca yeni bilişim ürünüyle Türk tüketicilerinin beğeni ve ihtiyaçlarına yanıt verdi. Casper, 2017 yılında cirosunu bir önceki yıla göre yüzde 40 gibi yüksek bir oranda artırarak 720 milyon liraya çıkardı. Casper Yönetim Kurulu Üyesi Yalçın Yıldırım, bu yıl olduğu gibi gelecek yıllarda da sektörün üzerinde bir büyümeyle akıllı telefon pazarında aldıkları payı 2020 yılında yüzde 15'e çıkarmayı hedeflediklerini söyledi.

Telefondan elde edilen ciro bilgisayarı geçti

2016 yılında Türkiye'de 12 milyon 550 bin adet telefon satıldığını, bu yıl ise bunun 11 milyon 810 bin adede gerilediğini belirten Yıldırım, "Telefon pazarında yıllardır süregelen büyüme trendi bu yıl düşüşe geçti. Adet bazında telefon satışlarında yüzde 6 daralma yaşandı. Pazardaki daralmaya rağmen Casper olarak, akıllı telefon kategorisinde bu yılı adet bazında yüzde 23, ciro bazında ise yüzde 65 büyümeyle kapatarak önemli bir başarıya imza atıyoruz" dedi. Bilgisayar pazarında da adet bazında yüzde 8'lik düşüş yaşandığını ancak tüketicilerin daha üst kategorideki ürünlere doğru bir yönelime sahip olmaları ve kur artışı ile ciro bazında pazarın yüzde 10 büyüdüğüne dikkat çeken Yıldırım, Casper olarak bilgisayar tarafında da yüzde 22 ile pazarın çok üzerinde bir büyüme sağladıklarının altını çizdi. Casper olarak bilgisayar tarafında pazarın üzerinde büyüme gerçekleştirmelerine rağmen bu yıl ilk kez telefon satışlarından elde ettikleri cironun bilgisayar satışlarından elde ettikleri ciroyu aştığını söyledi.

Pazardaki daralmaya rağmen Casper açısında başarılı bir yılı geride bıraktıklarını belirten Yıldırım, 2017 yılında cirolarını bir önceki yıla göre yüzde 40 artırarak 720 milyon liraya çıkardıklarını söyledi. Yıldırım, "Bu yıl sağladığımız büyüme bir anlamda 3 yıl önce gerçekleştirdiğimiz yapısal dönüşümün ilk somut göstergesidir. Bu dönüşümün sonucunda sağladığımız güçlü bir alt yapı, yenilikçi yönetim anlayışı, ürün ve hizmet süreçlerinin tüm aşamalarında "mükemmellik" anlayışımızla gelecek yıllarda da güçlü büyüme performansımızı devam ettireceğiz" dedi.



Akıllı telefonla çağın beklentilerini karşıladık

1991 yılında üniversiteden yeni mezun olmuş 3 arkadaşla çıktıkları yolda Türkiye'nin öncü teknoloji şirketi haline geldiklerini dikkat çeken Yıldırım, 26 yıldır teknoloji ve bilişim alanında ürettikleri yenilikçi ürün ve hizmetlerle Türkiye ekonomisine katma değer sağladıklarını söyledi. Casper olarak 3 yıl önce çağın ihtiyaçlarını görerek kapsamlı bir yeniden yapılanma sürecine girdiklerini vurgulayan Yıldırım, "Çeyrek asrı aşan bilgi ve deneyim ışığında 3 yıl önce çok yönlü bir yapılanma sürecinin ardından Casper'in yeni vizyonunu oluşturduk. Casper'ın gelecek 25 yılına damga vuracak bir vizyonunu ortaya koymaya gayret ettik. Bu vizyonu oluştururken de müşteri odaklı bir anlayışı ilke edindik. Vizyonumuzun merkezine "mükemmel ekip", "mükemmel sistem"i koyduk. Çevresine ise "mükemmel ürün", "mükemmel servis", "mükemmel marka" ve "mükemmel satış kanalları"nı yerleştirdik. Aradan geçen kısa sürede ürün ve hizmetlerimizi mükemmel bir noktaya taşımayı sağlayarak, müşterilerimizin ihtiyaçlarına en ideal çözümler üretebildik. Kalite anlayışımız ve müşteri odaklılığımızın bir sonucu olarak sürdürülebilir hızlı büyüme ivmesini yakalayabildik. İkinci 25 yıl için yaptığımız bu yatırımın meyvelerini 2017 yılında almaya başladık. Ürün ve hizmetlerimizde sürekli yeniliklerle gelecek dönemde istikrarlı büyüme sağlamaya odaklandık" dedi. Yıldırım, bu değişimin bir sonucu olarak bilgisayarın yanısıra artık akıllı telefonlarıyla da mobil dünyanın kapılarını kullanıcılarına aralayan bir marka haline geldiklerinin altını çizdi.

2018'de hedef 500 bin telefon

Gelecek yıl ile ilgili hedeflerinden de bahseden Yıldırım, mükemmellik anlayışıyla gelecek yıllarda da güçlü büyüme performansını devam ettireceklerinin altını çizdi. Bu yıl 400 bin adet olan akıllı telefon satışlarını, 2018 yılında 500 bin adete çıkarmayı hedeflediklerini belirten Yıldırım, gelecek yıl ağırlıklı olarak orta-üst (Premium) segmentteki modellerle piyasada olacaklarının bilgisini verdi. 2018 yılında GSM tarafında yapacakları güçlü üretim yatırımları ile akıllı telefon pazarındaki paylarını artıracaklarına dikkat çeken Yıldırım, 2020 yılında akıllı telefon pazarında yüzde 15 pazar payı almayı hedeflediklerini vurguladı.

Bu yıl 14 milyon lira Ar-Ge yatırımı gerçekleştirdik

Casper CEO'su Charlotte Lamprecht ise bir yıl önce hayata geçirdikleri servis sisteminin müşteriler tarafından çok beğenildiğini belirterek, "Merkez ve 7 bölge servisine gelen tüm Casper ürünlerine 1 saatte servis hizmeti veriyoruz. Bu hızlı ve kaliteli servis hizmetine müşterilerimiz şaşırıyor ve mutlu oluyorlar. Müşterilerimizin mutluluğu bizi de mutlu ediyor" dedi. Casper olarak Ar-Ge ve inovasyona önem verdiklerini belirten Lamprecht, bu yıl Ar-GE'ye 14 milyon lira yatırım yaptıklarını gelecek yılllarda bu yatırımları artırarak sürdüreceklerini söyledi.

Casper VIA G1 Plus ile yeni bir deneyim sunuyoruz

Casper VIA G1 Plus akıllı telefonla ilgili bilgiler de aktaran Lamprecht, neredeyse çerçevesiz ekran teknolojisiyle Türkiye'de bir ilki gerçekleştirdiklerini söyledi. "Casper VIA G1 Plus cep telefonu, 5.99 inç HD Plus Full LCD ekranıyla, telefon alanının maksimum bir şekilde kullanılmasını sağlayarak tüketiciye yeni bir deneyim sunuyor" dedi. Lamprecht sözlerine şöyle devam etti: Casper VIA G1 Plus cep telefonu 16 Megapiksel ön kamerası ve selfie ışığı özelliğiyle kusursuz selfieler çekiyor. 13 Megapiksellik arka kamerasıyla 9 farklı fotoğraf modu özelliği sunan VIA G1 Plus, IPS teknolojisi sayesinde ekrana hangi açıdan bakılırsa bakılsın renklerin çok canlı şekilde görülmesini sağlıyor. Ekranının büyük olması sayesinde sosyal medya dâhil her türlü okumayı kolaylaştırırken, oyun severlerin de ilgisini çekiyor."

Honeywell Türkiye'de 25. yılını kutladı

Yenilikçi teknoloji çözümleri sunan Honeywell, en yüksek büyüme kaydettiği ülkelerden biri olan Türkiye'deki 25'inci yılını tamamladı. Türkiye'nin en önemli sektörlerine hizmet veren Honeywell, Türkiye'deki firmalara özellikle Endüstri 4.0 ve IoT konusundaki en son teknolojileri sunuyor...

Ülkemizde 1992 yılından bu yana faaliyet gösteren ve bugün 300'den fazla çalışanı bulunan Honeywell, kurumlara endüstriyel teknoloji uygulamaları sunuyor. Türkiye'deki şirketlerin artan teknoloji ihtiyacına paralel olarak son üç yılda gelirini iki katına çıkartan kurum; performans, güvenlik ve verimlilik konularında Türkiye endüstrisine destek oluyor.

Bu sene Türkiye'de 25'inci yılını kutlayan Honeywell bu amaçla özel bir toplantı gerçekleştirdi. Toplantıya ev sahipliği yapan Honeywell Türkiye ve Orta Asya Başkanı Orhan Geniş, "Dünyanın en büyük endüstriyel yazılım firmalarından Honeywell, inovasyonla harmanlanmış çözümlerini tüm dünyadaki kilit endüstrilere sunuyor. Teknolojimiz fiziksel donanımla yazılımı, hizmet ve bilgi birikimini birleştiren ürünleri ile insanları, süreçleri ve varlıkları birbirine bağlıyor. Industrial Internet of Things (IIoT) – Endüstriyel Nesnelerin İnterneti Uygulamaları ile sanayinin verimli büyümesine destek oluyor" dedi.

Konuşmasında; "Türkiye'de endüstriyel sektörler hızlı büyüyor. Bu açıdan bakıldığında da oldukça şanslı olduğumuzu söyleyebiliriz. Honeywell bu nedenle Türkiye'yi 'High Growth Region' yani yüksek büyüme potansiyeli olan bölgeler içinde



görüyor. Bu bölgelerin tamamının, dünya ülkelerinin gayri safi milli hasılasının (GDP) yüzde 60'ını oluşturması bekleniyor. Honeywell'in tüm büyümesinin yüzde 50'den fazlasını 2012 yılından itibaren bu bölgeler sağlıyor" diyen Geniş, "Bizimle beraber çalışan firmalar ister petrokimya ister havayolu isterse yapı sektöründe ürünlere sahip olsun, çok büyük miktarlarda veri ortaya çıkıyor. Bu yığınsal verinin işlenmesi ve analizi müşterilerimize büyük fayda sağlıyor. Teknolojimiz sayesinde firmalar süreçlerini iyileştirirken güvenlik, verimlilik ve üretkenlik anlamında daha iyi hizmet verebiliyor" dedi.

25 yıl önce yalnızca 10 kişilik bir ekip ile Türkiye'deki çalışmalarına başlayan Honeywell, bugün 300'den fazla çalışanıyla İstanbul, Ankara ve İzmir ofisleriyle faaliyetlerini sürdürüyor. Türkiye'nin en büyük sektörlerine hizmet veren Honeywell, rafineriler ve petrokimya tesislerine kontrol sistemleri sunarken, sivil ve askeri havacılık kurumlarına ise donanım ve yazılım desteği veriyor. Akıllı bina çözümleri, yangın ve güvenlik sistemleri, lojistik ve antrepo otomasyon çözümleri de şirketin sunduğu diğer hizmetler arasında yer alıyor.

Honeywell'in yazılım ve teknoloji çözümleri Türkiye'de birçok farklı firma ve sektör tarafından kullanılıyor. TÜPRAŞ, BOTAŞ ve PETKİM tesisleri, TANAP boru hattı, İş Bankası, İstanbul Üçüncü Havaalanı ve Ford Otosan Fabrikalarının akıllı bina çözümleri, Türkiye'de geliştirilen ve üretilen T-129 ATAK Helikopteri ve TLUH - Özgün Helikopter projeleri, Türk Hava Yolları ve Pegasus gibi özel havayollarına ait uçak filoları Honeywell çözümlerinin kullanıldığı kurum ve projelerden sadece bazıları.

Dünyada 23 binin üzerinde mühendisi bulunan Honeywell, yaklaşık 11 bin mühendisini yazılım geliştiricisi olarak konumlandırmış durumda. Kurum, önümüzdeki beş yıl içerisinde büyümesinin yüzde 60'ının yazılım ile ilgili dallardan gelmesini bekliyor. Bunların içinde mobil uygulamalar, bulut tabanlı yazılımlar ve nesneleri birbirine bağlayan IoT çözümleri bulunuyor.

Arvato, Türkiye'nin en büyük ikinci hizmet ihracatçısı oldu!..

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. 2016 rakamlarına göre yapılan sıralamada Arvato, Telekomünikasyon kategorisinde Türkiye'nin en büyük ikinci hizmet ihracatçısı oldu...

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Ekonomi Bakanlığı'nın desteği ile bu yıl ikincisini gerçekleştirdiği Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı Araştırması'nın sonuçlarını açıkladı. Türkiye'nin ekonomik büyümesine hizmet ihracatı ile katkı sağlayan başarılı şirketlerin belirlendiği çalışmada Arvato Türkiye, "Telekomünikasyon" kategorisinde en büyük ikinci hizmet ihracatçısı ödülüne layık görüldü.

15 Aralık 2017 Cuma günü İstanbul'da düzenlenen törende farklı kategorilerde ilk üçe giren firma ve kurumların ödülleri Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Maliye



Bakanı Naci Ağbal ile Gümrük ve Ticaret Bakanı Bülent Tüfekçi'nin de katılımı ile verildi.

Törende Arvato'nun ödülünü Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'den teslim alan Arvato İcra Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyesi Soner Cesur, "Telekomünikasyon alanında Türkiye'nin en büyük ikinci ihracatçısı olmak, Arvato'nun near-shore operasyon hizmeti verdiği müşterileri için yüksek standartlar ile ürettiği özverili hizmetin bir göstergesidir. Bu ödülün ardından near-shore operasyonlarımızı her gün daha da büyütmek için büyük gayretle çalışmaya devam eden tüm ekibimi gönülden tebrik ediyorum. Biz Arvato olarak teknoloji ile ilerliyoruz ve tecrübemizle farklılaşıyoruz, çalışanlarımızdan güç alarak kazandığımız bu prestijli ödülün haklı gururunu yaşıyoruz" dedi.



Siber risklere karşı Türkiye'nin ilk bireysel paket sigortası!..

Anadolu Sigorta, yeni ürünü "Bireysel Siber Güvenlik Sigortası" ile tüketicileri veri sızıntıları ve ihlallerinin potansiyel hasarlarına karşı koruyor...

Teknolojinin ve dijitalleşmenin yan etkilerinden biri olarak siber riskler kimi zaman oldukça büyük kayıplara yol açabiliyor. Özellikle son yıllarda hızla artan siber saldırılar, kurumların yanında bireyleri de hedef alıyor ve bu saldırılar sonucunda gerçekleşen kayıpların boyutları her geçen gün artıyor. Türkiye'nin öncü sigorta şirketi Anadolu Sigorta, siber suç kaynaklı muhtemel kayıplara karşı proaktif davranarak önlem alınabilmesini mümkün kılan ve birçok konuda hukuksal koruma sağlayan 'Bireysel Siber Güvenlik Poliçesi'ni geliştirdi.

Bu alanda artan risklere dikkat çeken Anadolu Sigorta Genel Müdür Yardımcısı Levent Sönmez, "Dünyada siber sigortaların 2013 yılı toplam prim üretimi 1,5 milyar dolardı. 2014 sonunda ise bu rakam 2,5 milyar dolara yükseldi. Burası daha çok ticari ürünlerin bulunduğu ve hızlı büyüme gösteren bir alan. 2020 yılına geldiğimizde global siber sigorta pazarının 6-8 milyar dolar hacme ulaşması bekleniyor. Anadolu Sigorta olarak biz bu alanda Türkiye'de bireylere yönelik ilk paket ürünü sunduk" dedi.



Hem mağduriyetleri gideriyor hem suçları önlüyor

Poliçe klasik sigortacılık ürünlerinden farklı olarak, sigortalıları sadece zarar gerçekleştikten sonra değil, zararın ve kaybın gerçekleşmesini engellemeye yönelik siber taramalar ve periyodik otomatik raporlama hizmetleriyle de koruyor. Ürünle ilgili bilgi veren Sönmez, "Bireysel Siber Güvenlik Sigortası poliçemiz, kişisel bilgi hırsızlığı ve siber saldırılara karşı sigortalılarımızın kendini korumasına yardımcı olan derin internet taramaları ile birlikte, siber risklerden kaynaklanabilecek mağduriyetin giderilmesi ile ilgili uzman danışmanlığı ve hukuki koruma teminatını da kapsıyor" dedi.

Anadolu Sigorta Bireysel Siber Güvenlik Sigortası kapsamında, Kimlik Hırsızlığı, Online Saygınlığa Zarar Verilmesi (E-Reputasyon), E-Alışveriş, Ödeme Araçlarının Çalınması risklerine karşı uzman desteği/danışmanlığı ve hukuksal koruma teminatlar sağlandığının bilgisini veren Sönmez şöyle devam etti: "Ayrıca, kişisel bilgilerimizin güvenli olmayan ve yasa dışı web sitelerinde izinsiz kullanımını 7/24 tarayan, eğer bir bulguya rastlarsa e-posta ve SMS yolu ile otomatik olarak haber veren, tespit edilen riskli verilere göre aksiyon planları sunan, geçmişe yönelik güvenlik taraması ve raporlama hizmeti içeren Anadolu Siber Tarama Hizmetini de sunuyoruz."

Sigortalıların siber saldırıya uğrama riski varsa önceden uyararak önlem alınmasını sağlayan Anadolu Sigorta Bireysel Siber Güvenlik poliçesi, buna rağmen bir ihlal veya saldırı olması durumunda ise sigortalılara uzman danışmanlık hizmeti sağlıyor, gerekli durumlarda da poliçedeki limit ve şartlarla zararın giderilmesi adına hukuksal koruma masraflarını karşılıyor. Kasım ayında satışa sunulan poliçeyi yıllık prim tutarı olan 150 TL karşılığında edinmek mümkün.

Mobil ve elektronik imza sayısı üç milyonu aştı!..

Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu 2017 üçüncü çeyrek pazar verilerini açıkladı. Eylül 2017 sonu itibarıyla 2.598.408 elektronik imza ve 476.202 mobil imza olmak üzere toplam 3.074.610 elektronik sertifika oluşturuldu...

E-imza ve mobil imza kullanım alanlarının çoğalması ile artan farkındalık kullanıcı sayısına da yansıyor. E-dönüşüm uygulamaları kamunun ve özel şirketlerin dönüşerek işlevselliklerini artırmalarını sağlarken, bireylerin de yararlanmak istedikleri hizmetlere kolay ve güvenli bir şekilde ulaşabilmelerini mümkün kılıyor. E-dönüşümün merkezinde yer alan e-imza ve mobil imza ile bireysel ve kurumsal işlemler çok daha düşük maliyetlerle, daha hızlı ve etkin şekilde yapılabiliyor.

Mobil imza 3,8 oranında yükseldi

BTK verilerine göre, 2017 yılının ikinci çeyreğinde 2.493.101 olan elektronik imza sertifika sayısı, üçüncü çeyrekte bir önceki döneme oranla yüzde 4,2 artarak 2.598.408'e yükseldi. İkinci çeyrekte 458.726 olan mobil imza sertifika sayısı ise yüzde 3,8 seviyesinde artış göstererek 476.202'ye ulaştı.



Kamuya, özel sektöre ve bireylere sağlanan fayda artıyor

Elektronik ve mobil imzanın e-dönüşümün en önemli ve temel basamaklarından biri olduğunu belirten E-GÜVEN Genel Müdürü Can Orhun, "E-imza, ıslak imza ile aynı hukuki geçerliliğe sahip ve elektronik ortamda gerçekleşen işlemlerde kişilerin kimlik bilgilerinin doğruluğunu garantiliyor. Her çeyrekte artan nitelikli elektronik sertifika sayısıyla; kamuya, özel sektöre ve bireylere sağlanan katma değer de artmış oluyor. Kâğıtsız hayatı mümkün kılan, enerji, zaman ve para tasarrufu sağlayan bu ürünler, kurumların en değerli hazinesi olan verinin ve emeğin korunmasına da yardımcı oluyor" dedi.

Dell EMC'den 2018 Öngörüleri: İnsan-Makine ortaklığında yeni bir çağ başlıyor

Dell Gelecek Enstitüsü (IFTF) tarafından yayımlanan "İnsan-Makine Ortaklığının Yeni Çağı" raporunun bir devamı olarak Dell Technologies; yapay zekâ, artırılışmış gerçeklik, nesnelerin interneti ve bulut bilişimin yaşamlarımızı 2018'de nasıl değiştireceği konusunda değerlendirmelerde bulundu…

Dell Technologies, hayatımıza her geçen gün daha da fazla girmeye başlayan yapay zekâ, artırılmış gerçeklik, sanal gerçeklik, nesnelerin interneti ve bulut bilişimin 2018 yılında yaşamlarımızı nasıl değiştireceği konusundaki öngörülerini açıkladı. İnsanların ve makinelerin birbiriyle daha yakın bir şekilde çalışacağı yeni bir çağın başladığını belirten Dell EMC Orta Doğu, Türkiye ve Afrika'dan Sorumlu Kıdemli Başkan Yardımcısı Mohammed Amin, bu çağda sistemlerin daha fazla entegre olup insan hayatını kolaylaştıran etkin çözümler üreteceğini öngörüyor.

Mohammed Amin'in 2018 öngörüleri şu şekilde sıralanıyor:

1. Yapay zeka 'düşünme görevlerini' hızla yerine getirecek

Önümüzdeki birkaç yıl içinde yapay zekâ, sadece veri düzenlemede değil veriye göre harekete geçmede de harcadığımız zamanı kısaltacak. İşletmeler, kendileri adına veri odaklı "düşünme görevlerini" yerine getirmesi için yapay zekâdan faydalanarak yeniliklerin kapsamını belirleme, içeriğini tartışma, senaryosunu planlama ve test etme sürelerini önemli oranda kısaltacak.

2. Nesnelerin IQ'su artmaya başlayacak

2018 yılından başlayarak nesnelerin internetinin can verdiği şehirleri, işletmeleri, evleri ve taşıtları daha fazla görmeye başlayacağız. İşlem gücü maliyetinin düşmesi ve bağlantı maliyetlerinin 0 $'a yaklaşması ile yakın zamanda 100 milyara ve sonra da bir trilyona yakın bağlı cihaza sahip olacağız. Tüm bu verilerin yapay zekânın gücüne sahip işlem gücü ile birleşimi de makinelerin, kaynaklarımızı daha iyi bir şekilde yönetmesine yardımcı olacak. Teknoloji, bizim bir uzantımız gibi işleyecek. Her nesne akıllı hale gelecek ve daha akıllı hayatlar yaşamamıza olanak sağlayacak.

3. Artırılmış gerçeklik gözlüklerini daha fazla kullanmaya başlayacağız

2018'den itibaren artırılmış gerçeklik gözlüklerini daha fazla kullanmaya başlayacağız. Örneğin inşaat işçisi, mimar ve mühendis ekipleri; tek bir proje görünümü üzerinden yeni yapıları görselleştirmek, çalışmalarını koordine etmek ve bir teknisyen sahaya gelemediğinde çalışanlara iş üstü eğitimi vermek için artırılmış gerçeklik gözlükleri kullanıyor. Bu tarz uygulamaları özellikle oyun ve eğlence sektörlerinde daha fazla görmeye başlayacağız.



4. Şirketler müşterilerini daha iyi anlamaya başlayacak

Dell Technologies Dijital Dönüşüm Endeksi, orta ila büyük ölçekli kurumlardaki liderlerin yüzde 45'inin beş yıl içinde kurumlarının işe yaramaz olacağına inandıklarını ve yüzde 78'inin yeni kurulmuş teknoloji şirketlerini işletmelerine bir tehdit olarak gördüklerini gösteriyor. Şirketler müşterilerin davranışlarını makine öğrenimi ve yapay zekâ sayesinde daha doğru bir şekilde belirleyip bu doğrultuda hizmet sunmaya başlayacak.

5. Sanal gerçeklik önyargılarımızdan bağımsız hareket etmemize yardımcı olacak

Önümüzdeki on yıl içerisinde sanal gerçeklik ve yapay zekâ gibi teknolojiler insanların duygularından ve önyargılarından bağımsız hareket etmesine yardımcı olacak. Birkaç sene içerisinde yapay zekânın bilinçli ve bilinç dışı önyargıları gidermesi için işe alım ve terfi prosedürlerine uygulandığını göreceğiz. Bunun yanı sıra sanal gerçeklik, iş mülakatlarında potansiyel bir çalışanın gerçek kimliğini bir avatar ile maskeleyerek, iş görüşmelerinde sadece liyakatin kriter alınmasını sağlayacak.

6. Medya ve eğlence, e-spor ile yeni bir çığır açacak

2018 yılında sanal gerçeklik gözlüklerini kullanımının artmasıyla dünyada ilginin her geçen gün arttığı e-spor, ana akım haline gelecek. Bu teknoloji sayesinde belirli bir fiziksel yeterliliğe veya güce sahip olmadan başarıya ulaşmak mümkün.

7. Mega-bulut'a doğru yolculuk başlayacak

Bulut teknolojisinden bir sonraki adım olan, birden çok bulutun uyumlu ve bütüncül bir şekilde çalışacağı mega bulut teknolojisine geçiş başlayacak. Mega bulutu oluşturmak için ağ oluşturmada (veriyi bulutlar arasında taşımada), depolamada (veriyi doğru buluta yerleştirmede), hesaplamada (iş yükleri için en iyi işlem yapma ve hızlandırma olanağından faydalanmada), organizasyonda (ağ iletişimini, depolamayı ve hesaplamayı bulutlar genelinde ilişkilendirmede) çoklu bulut inovasyonlarını hayata geçirmemiz gerekecek.

8. Şirketler siber güvenliğe öncelik verecek

Makinelerle giderek artan ilişkilerimiz göz önüne alındığında, yaşanan ufak aksaklıklar büyük sorunlara yol açabiliyor. Bu nedenle önümüzdeki yıl uluslararası şirketler siber güvenlik araçlarına ve teknolojilerine öncelik verecek.

Siemens'ten ekonomiye 100 milyon Euro'luk katkı hedefi!..

Siemens Türkiye, dijital geleceği şekillendirecek yatırımlarına bir yenisini daha ekleyerek, Gebze'de yatırım tutarı 65 milyon Euro'ya ulaşan Entegre Üretim Tesisleri bünyesindeki yeni Alçak Gerilim Şalt Cihazları Fabrikası'nın açılışını gerçekleştirdi...

Teknolojiye olan tutkusu ve köklü birikimi ile elektrifikasyon, otomasyon ve dijitalizasyon alanlarında öncü olarak ülkemize değer katan Siemens Türkiye, dijital dönüşüme öncülük eden yatırımlarına bir yenisini ekledi. Siemens Türkiye'nin, Gebze Organize Sanayi Bölgesi'nde (GOSB) bulunan entegre üretim tesisleri bünyesinde kurduğu yeni Alçak Gerilim Şalt Cihazları Fabrikası; Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, Kocaeli Valisi Hüseyin Aksoy, Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Zekeriya Özak, Gebze Belediye Başkanı Adnan Köşker, Siemens AG Yönetim Kurulu Üyesi Klaus Helmrich ve Siemens Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Hüseyin Gelis'in katılımlarıyla düzenlenen törenle açıldı.

Siemens Türkiye'nin büyüme stratejisi çerçevesinde GOSB'ta toplam 150 bin metrekare alan üzerine kurulan Entegre Üretim Tesisleri'nin yatırım tutarı, Faz II kapsamında gerçekleştirilen yeni fabrikayla birlikte 65 milyon Euro'ya ulaştı. Tesisler ülke ekonomisine yılda yaklaşık 100 milyon Euro katkıda bulunacak. Doğrudan ve dolaylı olmak üzere 1.000 kişiye istihdam sağlayacak olan yeni Alçak Gerilim Şalt Cihazları Fabrikası'nda, kontaktör ve aksesuarları, aşırı akım rölesi, otomatik sigorta, otomatik şalter aksesuar ve aksam parçalarının üretimi yapılacak.

Üstün mühendisliği sayesinde enerji sektörüne yönelik ürünlerde 5 kıtada 80'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiren Siemens Türkiye'nin Entegre Üretim Tesisleri, yıllık 30 milyon adedin üzerinde üretim kapasitesine sahip olan yeni fabrikasıyla birlikte ihracat kapasitesini de artıracak. Siemens Türkiye, Gebze'deki Entegre Üretim Tesisleri ile 2018 yılında toplam 110 milyon Euro tutarında ihracat gerçekleştirecek.

Dr. Faruk Özlü: "İleri teknoloji ile donatılmış bu fabrika bizler için bir değerdir, bir nimettir"

Törende yaptığı konuşmada Siemens Türkiye'nin yeni fabrikasının, Türk ekonomisine ve siyasi istikrara duyulan güvenin açık bir göstergesi olduğunu belirten Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü, "Türkiye'nin üretimine, ihracatına ve istihdamına katkıda bulunan her fabrika ve her girişim bizim için bir değerdir, bir nimettir. Bugün açılışını yaptığımız fabrikanın, ileri teknoloji ile donatılmış olması bizler için ayrıca memnuniyet vericidir" dedi.

Siemens Türkiye'nin Ar-Ge'ye verdiği önemden duydukları memnuniyetin de al-



tını çizen Bakan Faruk Özlü şunları söyledi: "550 kişilik bir ekiple Ar-Ge çalışmaları yapan Siemens'i tebrik ediyorum. Biz, Hükümet ve Bakanlık olarak Ar-Ge, Tasarım ve İnovasyon yatırımlarına büyük önem veriyoruz. Bugün itibariyle 762 Ar-Ge, 138 Tasarım Merkezi olmak üzere, toplam 900 adet Ar-Ge ve Tasarım Merkezine ulaşmış bulunuyoruz. Yakın bir zamanda, bininci Ar-Ge ve Tasarım Merkezimizin müjdesini de vereceğiz. Tüm şirketleri ve yatırımcıları; yönetim, üretim, servis, lojistik ve Ar-Ge faaliyetlerinde Türkiye'yi 'Bölgesel Merkez' olarak değerlendirmeye çağırıyorum" dedi.

Klaus Helmrich: "Siemens, Türkiye'de güçlü ve güvenilir bir ortak, iyi bir kurumsal vatandaş ve destekleyici bir işveren olmayı sürdürecek"

Siemens olarak Türkiye'deki köklerinin çok güçlü olduğunu ve kendilerini yerel bir şirket olarak gördüklerini belirten Siemens AG Yönetim Kurulu Üyesi Klaus Helmrich, "Yerel bilgi ve birikimimiz, Türkiye'deki uzun süreli deneyimimiz ve küresel kaynaklarımızı aktarma yeteneğimiz sayesinde müşterilerimizi her zaman memnun edebiliyoruz. Gelecekte de Türkiye'deki müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak için elimizden geleni yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Bu geleceğin dijital olacağını vurgulayan Helmrich konuşmasını şöyle sürdürdü: "Dijitalizasyon günlük hayatımızın bir parçası haline geldi ve hayatımızda büyük değişiklikler yarattı. Dijital dönüşüm aynı zamanda, rekabetçi yapılarını ve uzun süreli ekonomik güçlerini korumaları için şirketlere ve tüm ülkelere yeni, heyecan verici olasılıklar sunuyor. Gebze'deki Siemens Entegre Üretim Tesislerimizin sunduğu gelişmiş teknoloji, inovasyon odaklı çözüm ve uygulamalarla Türkiye'nin dijital gelişiminde öncü bir rol oynayacağına inanıyoruz. Siemens, şu anda olduğu gibi gelecekte de Türkiye'deki müşterilerimiz için güçlü ve güvenilir bir ortak, Türk toplumu için iyi bir kurumsal vatandaş ve çalışanlarımız için iyi, destekleyici bir işveren olmayı sürdürecek."

Hüseyin Gelis: "Türkiye'de Türkiye için varız"

Yeni fabrika yatırımının, Türkiye'nin ekonomik ve teknolojik gelişimi için yürütülen, kesintisiz çalışmaların sonuçlarından biri olduğunu belirten Siemens Türkiye Yönetim Kurulu Başkanı ve CEO'su Hüseyin Gelis yaptığı konuşmada şunları söyledi: "Siemens, Cumhuriyet Dönemi'ndeki ilk fabrikasını 1928'de Eskişehir'de açmıştı. Bugün ise burada, son teknolojiyle donatılmış yeni fabrikamızın açılışını gerçekleştirerek yolculuğumuzda çok önemli bir adım daha atıyoruz. 2020 vizyonumuz ile elektrifikasyon, otomasyon ve dijitalleşme alanlarına odaklanarak sanayimizin geleceğe hazırlanmasında öncü bir rol üstleniyoruz. Faz II yatırımı olarak planladığımız yeni Alçak Gerilim Şalt Cihazları Fabrikamızın üretim teknolojisi ve kapasitesi pazardan gelecek her türlü talebe en hızlı cevabı verecek şekilde tasarlandı. Dijitalizasyon kapsamında Gebze'de geliştirdiğimiz yenilikçi çözümlerimizle üretim süreçlerini iyileştiriyor, kurumlara avantaj sağlıyoruz."

Siemens Türkiye'nin Ar-Ge yatırımlarının Türkiye ortalamasının iki katına ulaştığına da değinen Gelis, "2017'de 27 milyon Euro olarak gerçekleşen Ar-Ge yatırımlarımızı, 2018'de yüzde 25 oranında artırarak 34 milyon Euro'ya çıkaracağız. Bu yatırımları da özellikle Dijitalizasyon ve Endüstriyel Bulut teknolojilerine odaklayacağız. Ar-Ge alanında çalışan Türk araştırmacı ve mühendislerimizle yarının teknolojilerini bugünden, burada geliştiriyoruz. Ar-Ge çalışmalarını yürüttüğümüz Kurumsal Teknoloji bölümümüz 50 kişiyle başladığı bu yolda, bugün 550 kişilik bir ekibe ulaştı. Ar-Ge ve İnovasyon Merkezlerimizde, yüzde 35 kadın çalışan oranımızla ulusal ve uluslar arası ortalamaların üzerinde bir profil çiziyoruz. Bu oranı daha da artırmak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz" dedi.

Gelis, Siemens'in global çaptaki birikimini ve uzmanlığını, uzun yıllardır Türkiye'ye taşıdıklarını belirterek, "Biz, Türkiye'nin gücüne ve geleceğine güveniyoruz. Türkiye'nin de Siemens'e güvendiğini iyi biliyoruz. Çünkü biz Türkiye'de Türkiye için varız" dedi.

Tesisler, Türkiye'nin dijital dönüşümüne öncülük eden çözüm ve uygulamalara da sahip. Bunlar arasında, Siemens'in açık, bulut tabanlı Nesnelerin İnterneti işletim sistemi MindSphere, Gebze kampüste geliştirilen, VR (Virtual Reality) tabanlı eğitimler, uzaktan müşteri kabul testleri, enerji yönetimi VR deneyimi ve dijital iç süreçlerin tümü yer alıyor.

Herkes için yapay zeka, herkes için makine öğrenimi: Şimdi tam zamanı!..

Bir teknolojinin büyük bir dönüm noktasına ulaştığı, çoğunlukla geriye dönüp bakıldığında fark edilir. Yapay zekâ (AI) ve makine öğrenimi (ML) konularında durum farklı. Amazon CTO'su Werner Vogels'e göre; şu anda her ikisi de çok gözde konular ve akıllı uygulamalar geliştirmek, AI ve ML teknolojilerini kullanmak için en uygun zaman. Çünkü üç kritik şey bir araya geliyor...

Amazon CTO'su Werner Vogels'e göre, bu üç kritik şeyden birincisi; ister fiziksel ortamda sensörler veya GPS yoluyla ister çevrimiçi ortamda tıklama dizisi verileriyle olsun dünyanın dört bir yanındaki kullanıcılar, veriyi dijital olarak depoluyor. Sonuç olarak eşik kütlesini aşan bir veri miktarı oluşuyor.

İkincisi, büyük küçük tüm şirketler ve diğer kurumların akıllı uygulamaları kullanabilmeleri için bulut üzerinde yeterli ve makul fiyatlı bilgi işleme kapasitesi var.

Üçüncüsü "bir algoritma devrimi" gerçekleşti; yani trilyonlarca algoritmayı eşzamanlı olarak eğitmek ve böylece tüm ML sürecini daha hızlı hale getirmek mümkün.

Bu sayede gerçekleştirilen çok sayıda araştırma yeni algoritmalar ve mimarilerin çok daha hızlı geliştirilmesi için gerekli bilginin eşik kitlesine ulaşılmasını sağladı.

AI ve ML yoluyla hızlı ilerleme

Vogels'e göre; AI ve ML ile nispeten uzunca bir süredir uğraşılıyor olmasına rağmen ilerlemenin gelişi sessiz oldu. AI ve ML son 50 yıl içerisinde yalnızca seçkin araştırmacılar ve bilim adamlarının erişilebildiği alanlardı. Günümüzde AI ve ML framework'leri, hizmetleri ve araçları bu alanlar üzerine çalışan ekipleri olsun olmasın her türden şirket ve kurumun kullanımına hazır olduğu için bu düzen değişiyor. Birçok start-up akla gelebilecek her şey için AI algoritmalarını kullanıyor: Tıbbi görüntülemelerde tümörler aranıyor, insanların yabancı dil öğrenmelerine yardım ediliyor veya sigorta şirketlerinde tazminat taleplerinin işlenmesi otomatikleştiriliyor. Bununla beraber, tamamen



yeni kategorilerde geliştirilen uygulamalar ile insan-makine arasında doğal sohbetlerin kurulması sağlanıyor.

Bu da şu anlama geliyor: Dijitalleşme ve yüksek performanslı bilgisayarlar aracılığıyla bilgisayarla görme gibi bazı alanlarda insan zekasına benzer beceri gösteriyor ve hatta aşabiliyoruz. Geniş yelpazedeki uygulama alanları için çok çeşitli algoritmalar oluşturuyor ve bu bireysel parçaları hizmetlere dönüştürüyoruz; böylece AI ve ML herkesin kullanımına sunulmuş oluyor.

Giriş engellerini kaldırmak

Vogels, şunları söylüyor: "Amazon olarak, yenilikçi teknolojilerin Pazar paydaşlarının giriş engelleri düştüğünde geliştiğini biliyoruz. AI ve ML için de şu an durum böyle. Geçmişte bu teknolojiyi kullanmak isteyen herkes sıfırdan başlamak zorundaydı. Algoritmalar geliştirmeli ve muazzam miktarda veri ile beslenmeliydiler; geliştirilen uygulama çok sınırlı bir iş için gerekli olsa bile... Ayrıca AI teknolojileri o kadar pahalıydı ki bunları neredeyse kimse kullanamıyordu. Günümüzde AI ve ML teknolojileri bulutta birkaç tıkla kullanılabiliyor ve özel ihtiyaçlara göre belirlenebiliyor. Uzman olmayan kullanıcılar dahi yapı taşlarını kendi servislerine kolayca ve ekonomik bir şekilde yerleştirebiliyor. Özellikle küçük ve orta ölçekli şirketler, karmaşık AI veya ML algoritmalarını veya teknolojilerini öğrenmekve büyük yatırımlar yapmak zorunda kalmadan hemen denemeye başlayarak bunlardan yararlanabilirler."

Yeni iş bölümü gündemde

Birçok sektör için uygulanabilir olan görev işleme konusunda da AI ile nasıl katkıda bulunabileceğimizi değerlendiriyoruz. Robotlara uygulandığında AI, insanları fiziksel açıdan zorlu ve genellikle stresli olan rutin eylemlerden kurtarabilir. Makineler, ağır bir malı depoda bir noktadan öbür noktaya götürürken en uygun rotayı bulma gibi bir insanın yapması zor olan işleri çok iyi yaparlar; hatta bazen insandan daha yüksek performans gösterirler. Buna karşın, bir kutunun yanlış rafa yerleştirildiğini anlamak gibi insanlara kolay görünen bazı işlerde robotlar iyi olmayabilir. Bu durumda iyi oldukları alanları bir araya getirerek insan robot işbirliği iyi fikir değil mi?

AI ve ML iş yerinde sağlığımıza zarar veren veya makinelerin insandan daha iyi olduğu işlerden bizleri kurtarıyor. Bu bizi gereksiz kılmaktan ziyade, daha fazla kişisel ve ekonomik özgürlük elde etmemize yardımcı oluyor. Kişilerarası ilişkiler, yaratıcılık ve biz insanların makinelerden daha iyi yapabildiği her şey için daha fazla özgürlüğe ve zamana sahip olabiliriz. Buna yönelik çalışıyoruz.

Biltam'ın "CCIE" başarısı!..

Bilişim sektöründe 1983 yılından bu yana başarılı projelere imza atan Biltam; başarılarına bir yenisini daha ekledi...

Biltam, BT sektöründeki tecrübe ve saygınlıklarını tescil eden CCIE unvanını 2. kez elde etti. Halen tüm dünyada etkin olarak 14.177 kişinin sahip olduğu CCIE DC (Cisco Certified Internetwork Expert Data Center) unvanını, Biltam uzman network danışmanlarından Celal Milletinisever almayı hak kazandı ve çifte CCIE sahibi oldu. Ayrıca CCIE DC sürüm 2 sınavını Türkiye'de geçen ilk uzman oldu.

CCIE sertifikası, sınavının çok iyi bir şekilde korunması nedeniyle diğer bütün IT sertifikaları içinde alınması en zor olan sertifika olarak kabul ediliyor. CCIE sertifikasına sahip olabilmek için teorik bilginin yanında tecrübe de test ediliyor. 8 saat süren zorlu sınav sonunda başarılı olmak için tam ve doğru çözüm sunmak gerekiyor. Verilen tüm 'task'ların ayrı ayrı yüzde 99 oranında tamamlanması durumunda bile puan alınması mümkün olmuyor.

TELKODER, 2. Veri Merkezi İşletmeciliği Raporu'nu yayımladı!..

Ülkemizin veri merkezi hizmetlerinde gösterdiği büyüme dünya ortalamasının üstünde olmakla birlikte, hizmetin üretimi ve satışında işletmecilerin yaşadığı dezavantajlar, gelecek için beklenen ekonomik büyüme ve istihdam artışını tehdit ediyor ve önemli güvenlik riskleri oluşturuyor…

Telefon ile görüşme yapma, mesaj, resim ve video gönderme; çevrimiçi olarak şarkı dinleme, film ve dizi izleme, arabada konum belirleme cihazı kullanma gibi hayatımızın parçası olan her şeyi yaparken sürekli olarak veri üretiyoruz ya da veriye ihtiyaç duyuyoruz. Dünyada üretilen veri miktarının 2020 yılında, 2015 yılına göre 4 kat artması bekleniyor. Bu noktada, verilerin depolandığı, işlendiği ve gerekli yerlere iletiminin sağlandığı veri merkezleri de giderek önem kazanıyor. Verinin, günümüzün para birimi, veri merkezlerinin ise, adeta verilerin "Merkez Bankası" haline geldiği net biçimde görülüyor.

Küresel çapta veri merkezi yatırımı yapmak isteyenleri bilgilendirme amacı taşıyan Cushman & Wakefield 2016 isimli raporda Türkiye 37 ülke arasında 34. sırada yer alıyor. Veri merkezi risk sıralaması bakımından en iyi beş ülke; İzlanda, Norveç, İsviçre, Finlandiya ve İsveç olarak karşımıza çıkıyor. Endonezya, Türkiye, Çin, Hindistan ve Nijerya listenin sonunda yer alan 5 ülkeyi temsil ediyor.

Coğrafi Üstünlüğümüzü Niye Kullanamıyoruz?

Bölgemizde yer alan Sofya ve Dubai'de bulunan veri merkezleri büyük içerik sağlayıcıların verilerine ev sahipliği yapıyor. Türkiye; Avrupa, Asya ve Afrika arasında veri trafiğinin taşınması konusunda kilit öneme sahip bir ülke olmasına rağmen, bu coğrafi üstünlüğünü kullanamıyor.

TELKODER Başkanı Yusuf Ata Arıak hazırlanan "Veri Merkezi İşletmeciliği – Önemi Anlaşılabildi mi?" başlıklı rapora ilişkin yaptığı açıklamada, "İki yılı aşkın bir süre önce yayımladığımız rapor sonrasında çok olumlu görüşler almıştık. Geldiğimiz durumda, vurguladığımız bazı noktalar konusunda adımlar atıldı ancak atılan bu adımlar yeterli gelmedi ve maalesef veri merkezi sektörü büyüklüğünde, halen gelişmiş ülkeler düzeyine çıkamayıp bir alt ligde kaldık. KHK/678 ve 11 Ocak 2017 tarihinde yayımlanan Bakanlar Kurulu Kararı çerçevesinde, veri merkezlerine, Cazibe Merkezleri Programı kapsamında sağlanan destek ve teşviklerin, ülke geneline yaygınlaştırılması, herhangi bir il veya veri merkezi büyüklüğü ile sınırlandırılmaması ve personel istihdamı konusunda gerekli destek ve teşviklerin sağlanmasıyla bu düzenlemeler asıl amacına ulaşmış olacaktır" dedi.



TELKODER Veri Merkezi Çalışma Grubu Başkanı İlyas Turgut ise yaptığı açıklamada, "Mobil ağlardan veriye erişimin artışı, görüntülü iletişim ve bulut bilişimin büyümesi sebebi ile veri merkezlerinin daha da hızlı büyümesi gerekliliği ortaya çıkıyor. Türkiye'nin, dünya ortalamasında bir veri merkezi alanına sahip olması için, toplam veri merkezi alanını 4 kat artırması ve toplam veri merkezi alanını yaklaşık olarak en az 400 bin m^2 seviyelerine yükseltmesi ve hedefini dünya ortalamalarını yakalamaktan çok daha öteye taşıması gerekiyor. Yeni inşa edilen veri merkezlerinde en önemli kıstaslar, yüksek erişilebilirlik ve güvenlik eğilimleri olarak devam ederken, 2020 yılında, bulut bilişim trafiğinin, veri merkezi trafiğinin yüzde 92'sini oluşturacağı tahmin ediliyor" dedi.

TELKODER Veri Merkezi Raporu'nda Öne Çıkan Önemli Hususlar

Ülkemiz açısından en önemli ve en dikkat edilmesi gereken hususlar;

I. Türkiye olarak Büyük Verinin ne kadarını üretebileceğiz?

II. Türkiye olarak Büyük Verinin ne kadarını barındırabileceğiz?

III. Dünyada oluşacak Büyük Veri trafiğinin ne kadarını Türkiye'den geçirebileceğiz?

Bu üç sorunun cevabının da ülkemiz adına istenen yönde olabilmesi için, ihtiyaç duyulan adımların bir an önce planlanması gerekiyor. TELKODER raporu bu adımları şöyle özetliyor:

-Veri Merkezlerimizin, dünya standartlarında hizmetler verebilmesi, yaşamakta oldukları ve onlar ile doğrudan ilişkilendirilemeyecek hukuka aykırılıkların önlenebilmesi için, "Veri Merkezi İşletmecisi" tanımı 5651 sayılı kanunda en kısa sürede yerini almalıdır.

-Tüm erişim sağlayıcıların katılımının zorunlu olacağı birden fazla İnternet Değişim Noktasının kurulması bir an önce gerçekleştirilmelidir.

-Veri merkezi işletmecilerinin sundukları hizmetler, diğer ülkelerden rahatlıkla satın alınabilmektedir. Yurt içi ve yurt dışı rekabet sıkıntıları, Türkiye veri merkezi hizmetlerinin yurt dışına gitmesi sonucunu doğurmaktadır. Haksız rekabet yaratan bu hizmetlerden alınan yüksek vergiler kaldırılmalıdır.

-Türkiye'nin sahip olduğu fiber altyapının artması gerekmektedir. Ülkemizde veri merkezlerine fiber hizmet sunan işletmeci sayısı en fazla 3-4'le sınırlı kalmaktadır. Bu rakam Avrupa'da yaklaşık 35, komşumuz Bulgaristan'ın başkenti Sofya'da ise 50'dir. Hizmetin devamlılığı ve kalitesi açısından farklı fiber hatların sayısının artması gerekmektedir. Fiber altyapının yaygınlaşması ile veri merkezlerine bağlanan ve internet altyapısı sunan işletmecilerin sayısında artış sağlanacaktır.

-Özel şirketlerimizin, veri merkezi hizmetlerini yabancı ülkelerden satın almaları ve kendi verilerini kendi veri merkezlerinde barındırmalarından ziyade, bu işte uzmanlaşmış, hizmet kalitesi yüksek, ülkemizde bulunan veri merkezi işletmecilerinden almaları gerekir. Böylelikle özel şirketlerimiz hem daha güvenli, hem de daha düşük maliyetli bir şekilde bu hizmetleri almış olacaklardır. En önemli husus da, ekonomik, ticari ve endüstriyel verilerimizin yurt içinde kalmasıdır.

-Kamu Kurumlarımızın, kendi verilerini sınıflandırması/derecelendirmesi ve saklanma önceliğine göre bu verileri kendi bünyesinde ve/veya veri merkezi işletmecilerinde barındırmasına olanak tanınmalıdır. Bu yöntem ile veriler, hem daha güvenli ve düşük maliyetli olarak saklanmış, hem de sektör oyuncuları dışarı itilmemiş ve sektörü büyütücü bir adım atılmış olacaktır.

IDC Türkiye, BT Güvenlik Konferansı serisi 13 Şubat İstanbul, 22 Şubat Ankara'da devam edecek...

International Data Corporation (IDC) Türkiye, BT Güvenlik Konferans Serisi etkinliklerini, 13 Şubat'ta İstanbul, 22 Şubat'ta ise Ankara'da gerçekleştireceğini duyurdu...

Siber Güvenlik, Çoklu Bulut Platformlarında Güvenlik, Olaylara Müdahale ve Bilişsel Güvenlik gibi konuların ön plana çıkacağı bu etkinlikler; finans, perakende, üretim, hizmet, devlet kurumları ve holding şirketlerinden 900'den fazla üst düzey BT güvenlik yöneticisini ve BT profesyonelini ağırlayacak.

IDC Türkiye'de yazılımdan sorumlu kıdemli araştırma analisti Ayşe Kaptanoğlu'na göre artık güvenlik, tek bir ağ geçidinin veya tek bir cihaz grubunun güvence altına alınması ile yeterli hale gelmiyor; kullanıcının ve verinin olduğu her yerde olması zorunlu hale geldi. "Herhangi bir ürünü veya hizmeti kullanan organizasyonlar için, güvenlik sadece var olan sistemin üzerine ekleme yapılan bir işleyişten öte, hayati ve kaçınılmaz bir bileşen oldu. İnsan faktörü de bir diğer önemli unsur. Çalışanların bilgi sistemlerine erişimlerini bilerek veya bilmeyerek kötüye kullanmaları kurumlara zarar verip ciddi anlamda risk yaratabilir."

"IDC CIO Zirvesi 2017 Anketi" sonuçlarına göre önümüzdeki yıllarda da güvenlik, ortak bir endişe olarak birinci sırada yer alıyor. Bu nedenle, planlanan güvenlik yatırımlarının artı ve eksi yönlerinin kapsamlı bir şekilde yönetim kurulu seviyesinde ele alınması gerekiyor. Dolayısıyla, kurumların, BT altyapılarının hem iç hem dış güvenlik risklerini analiz etmeleri ve bu riskleri, ge-



lişmiş güvenlik teknolojilerine yatırım yaparak minimize etmeleri gerekiyor.

Türkiye BT Güvenlik Çözümleri pazarı, IDC'nin yayınlamış olduğu son rapora göre; 2017 yılı sonunda 233.2 milyon dolara ulaşacak. 'Türkiye BT Güvenlik Çözümleri Pazarı 2017-2021 Tahmini ve Trendleri' raporu 2016 yılında elde edilen 208.97 milyon dolarlık pazar büyüklüğünün 2017 yılında yüzde 11.6 oranında büyüme göstermesini öngörmekle birlikte, 2017-2021 dönemi için yıllık bileşik büyüme oranının yüzde 11.4 seviyesinde olmasını bekliyor.

Bu sonuçlara göre güvenlik yazılımları segmenti 108.91 milyon dolarlık büyüklükle pazarın yüzde 52.1'ini oluşturdu. Güvenlik donanımları segmenti 54.04 milyon dolar ve yüzde 25.9'lük pay ile ikinci sırada yer alırken güvenlik hizmetleri gelirleri 46.02 milyon dolara ulaşarak bu pazardan yüzde 22'lik pay aldı.

IDC Türkiye Ülke Direktörü Nevin Çizmecioğulları konuya şöyle yaklaşıyor: "Uzun yıllardır CIO'ların ajandalarında siber güvenliğin ilk sıralarda yer aldığını görmekteyiz. Risk ortamı her geçen yıl daha da karmaşıklaşarak artıyor. Bu yıl IDC Türkiye olarak CISO Zirvesi 2017 anketimizde kurumların sadece yüzde 19'unun tehditler için acil müdahale ettikleri sonucunu elde ettik. Yüzde 36'sı ise ya hiçbir tehdit yaşamadığını ya da farkında olmadığını belirtti. ATP (Gelişmiş Sürekli Tehdit) veya zero-day ataklar gibi saldırı tipleri maalesef son ana kadar fark edilemeyeceği için, farkına varıldığında da hem maddi hem de prestij anlamında ciddi kayıplara sebep olabilmektedir. Dolayısıyla proaktif ve bütünsel güvenlik yaklaşımını tüm kurumların benimsemesi gerektiğine inanıyoruz."

Konferans çerçevesinde en son teknolojilerin ele alınması için, IDC bu etkinlikte; Netaş, Check Point, Citrix, FireEye, Forcepoint, Fortinet, Infosec, Innovera, Lostar, May Siber Teknoloji, McAfee, Nebula, Palo Alto Networks, Platin Bilişim, Symantec, Turkcell, UITSEC, Infoblox, VMware, Biznet Bilişim, Detech, Invento, Logsign, Netsec, Netsmart, Secure Future, Sekom, Tesan, Eset, ISC gibi sektörün önde gelen tedarikçileri ile, STK'ları ve CISO'ları ile işbirliği yapmaktadır.

Daha fazla bilgi için IDC BT Güvenlik Konferansı "www.idcitsecurity.com" web sitesini ziyaret edebilir, #idcsecurity18 hashtag'ini kullanarak etkinlikle ilgili paylaşım yapabilirsiniz.

KYOCERA Document Solutions yeni A3 Renkli ve Siyah Beyaz fotokopi makinelerini piyasaya sundu

Dünyanın önde gelen belge çözümleri şirketlerinden KYOCERA Document Solutions, özellikle küçük ve orta ölçekli çalışma grupları ve KOBİ'lerin üstün işlevsellik arayışlarına cevap vermek için tasarlanan dört yeni A3 çok fonksiyonlu fotokopi makinesini (MFP) piyasaya sunduğunu duyurdu...

Kyocera'nın çevre dostu ECOSYS serisinin yeni üyeleri M8130cidn ve M8124cidn kullanıcılara mükemmel renk kalitesi sunarken, M4132idn ve M4125idn siyah beyaz baskıda üstün performansı ofislerle buluşturuyor.

Günümüzde dijitalleşme çağının ortaya çıkardığı mobil çalışma biçimlerine uyum sağlayabilme, veri ve dokümanları her zaman, her yerde işleyebilme, yönetebilme ve paylaşabilme gibi yetkinlikler küçük ve orta ölçekli işletmeler için de giderek birer zorunluluk haline geliyor. Kyocera'nın yeni MFP'leri, geliştirilmiş özellikleri ve üstün yapılarıyla KOBİ'leri bu konuda desteklemeye aday.

Yeni ürünlerden ECOSYS M8130cidn ve ECOSYS M8124cidn A4/A3 boyutlarında sırasıyla dakikada 30/15 ve 24/12 sayfa siyah beyaz ve renkli baskı hızı sağlarken, ECOSYS M4132idn ve ECOSYS M4125idn A4/A3 siyah beyaz baskıda sırasıyla 32/17 ve 25/12 ppm hızlarıyla ön plana çıkıyorlar. Her biri Kyocera'nın HyPAS platformuna standart olarak sahip olan yeni ürünlerin kullanıcı dostu nitelikleri, sezgisel kullanıma olanak tanıyan dokunmatik ekranla pekişiyor.

KYOCERA'nın 2017 Ekim ayında 25. yılını kutlayan ECOSYS teknolojisi ile üretilen yeni ürünlerin öne çıkan özellikleri arasında 1200 dpi çözünürlük, M8130cidn ve M4132idn modelleri için profesyonel doküman sonlandırıcı seçenekleri, opsiyonel kablosuz bağlantı ve standart NFC desteği, Apple Airprint, Mopria, Google Cloud Print ve KYOCERA Mobile Print uyumluluğu ile 1600 sayfaya kadar yükseltilebilen kağıt kapasitesi yer alıyor.



2018'de dijital para hırsızlığı artacak!..

Global güvenlik yazılımları şirketi Bitdefender Antivirüs, 2018 yılında öne çıkacak siber saldırı türlerine yönelik öngörülerini açıkladı. Siber saldırıların 2018'de daha da artacağını ve karmaşık hale geleceğini söyleyen Bitdefender Antivirüs uzmanları, daha çok kazanç getirdiği için fidye yazılımların, dijital para hırsızlığının ve bankacılık trojanlarının yaygınlaşacağını vurguluyor...

Geniş kapsamlı veri ihlalleri, dünya çapında yüz milyonlarca kullanıcının kişisel bilgilerini tehlikeye atarken, bazı kötü amaçlı yazılım saldırıları hemen hemen her ülkeyi etkileyecek kadar ciddi boyutlarda gerçekleşti. Dünyada 500 milyondan fazla kişiyi koruyan global güvenlik yazılımları şirketi Bitdefender Antivirüs'ün tehdit analizi birimi 2017 yılı boyunca önümüzdeki yıl ortaya çıkabilecek kötü amaçlı yazılımlardaki gelişmeleri araştırdı.

Bitdefender Antivirüs uzmanları, 2018'de dünya genelindeki güvenlik kurumlarından sızan sıfır gün istismarlarının artacağını, fidye yazılımlarının işleyiş biçiminde büyük değişiklikler olacağını, dijital para hırsızlığının ve bankacılık trojanlarının yaygınlaşacağını öngörüyor. 2018'de önce çıkacak siber güvenlik tehditlerini 10 başlıkta sıralayan global güvenlik yazılımları şirketi Bitdefender Antivirüs, kötü amaçlı yazılım geliştiricilerinin benimsediği şaşırtıcı tekniklerin artması nedeniyle tüm zararlı yazılımların daha sofistike hale geleceğini belirtiyor.

1. Siber Suçluların Gözü Dijital Paralarda Olacak: Dijital para birimlerinin değerlerindeki hızlı ve sürekli artış, bu para birimlerine karşı dolandırıcılık faaliyetlerinin yoğunlaşmasına neden olacak. Siber suçlular, kurbanların bilgisayarlarından para çalmak veya madencilik için kötü amaçlı yazılımlar kullanmaya devam edecekler. 2018'de, daha fazla kişi dijital paralarını bilgisayarlarında saklayacak. Şüphesiz, kullanıcıların dijital paralarını çalmak için tasarlanmış daha fazla saldırı görülecek.

2. İnternete Bağlı Cihazlar Hedeflenecek: İnternete bağlı cihazların (IoT) sayısı arttıkça, siber suçlular bu cihazların potansiyellerini kullanmaya başladı. 2017'de yaklaşık 100.000 IoT cihazı köleleştiren ve bunları en büyük DNS servis sağlayıcılarından birini kullanılmaz hale getirmek için kullanan Mirai botnet, bu tür cihazların güvenliğinin hala eksik olduğunu ve siber suçluların onları kolayca tehlikeye atabileceklerini gösterdi. Mirai'nin bazı benzerleri ortaya çıkmış olsa da, siber suçlular 2018 yılı boyunca IoT cihazları geçmişte olduğundan daha fazla sıklıkla ve daha sofistike kullanarak hedef alacaklar.

IoT cihazlarına erişmek isteyen siber suçlular zaten kendi ihtiyaçlarına göre özelleştirilebilecekleri sağlam bir platforma sahip. 2018'de de siber saldırganların, hackledikleri IoT cihazları kullanarak yaptıkları saldırıların sayısı, IT güvenlik endüstrisi için büyük bir endişe kaynağı olacak. Neyse ki, IoT üreticilerinin cihazlarının güvenliği için daha fazla çaba sarf edeceği düşünülüyor.

3. Spam E-Postalar Devam Edecek: Spam e-postalar, yeni bir şey olmamasına ve zaten dünya çapında e-posta trafiğinin yüzde 60'ını oluşturmasına rağmen, fidye yazılımlar, bankacılık trojanları ve diğer tehditler için en etkili saldırı vektörlerinden biri olmaya devam edecek. Kötü amaçlı ekler veya şüpheli URL'ler bulunan spam e-postalar, 2018 yılında da aramızda. Aynı zamanda spam e-postalarındaki kötü amaçlı eklerin, özellikle de PERL veya Python gibi komut dosyası dillerinde yazılmış olanların sayısının artması bekleniyor. Windows 10'un evrensel hale gelmesiyle fileless saldırıları da hızlı bir şekilde artarak platformun Powershell veya Linux Bash'e olan desteğinden yararlanılacak.

4. Siber Saldırılar Daha Çok Kazanç Getiren Alanlarda Yoğunlaşacak: WannaCry saldırısını ve ayrım gözetmeden dünyanın dört bir yanındaki bilgisayarları hedef alan diğer benzer saldırıları hatırlayın. Solucan benzeri davranışlarla silahlandırıldıklarında ne kadar güçlü olduklarını gördükçe 2018'de istismar sayısının kesinlikle artması bekleniyor. Siber tehlikeler daha çok kazanç getiren alanlarda yoğunlaşmaya devam edecek. Bu yıl olduğu gibi önümüzdeki yıl da fidye yazılımları, şirketler ve son kullanıcılar için en büyük tehdit olacak ve yeni fidye yazılımı ailelerinin sayısı artacak.

Bitdefender Antivirüs'ün tehdit analizi birimi, daha hızlı hareket etmek ve kötü amaçlı yazılım temizleme ürünlerini önlemek için GPU'nun gücünü kullanarak şifreleme yapabilen daha gelişmiş ve karmaşık fidye yazılımlar görmeyi bekliyor. 2017 yılında siber suçlulara büyük paralar kazandıran Hizmet Olarak Fidye Yazılım (RaaS) platformları, bilgisayar korsanları için daha da erişilebilir hale gelecek ve 2018 yılında fidye yazılım örneklerinin hacmini ve karmaşıklığını önemli ölçüde artıracak. Kötü amaçlı yazılım geliştiren siber saldırganlar, bireyleri hedef alan saldırıların ardından işletmelere ve bilgisayar ağlarına giderek daha fazla odaklanacak. Yanal hareket, çoğu kötü amaçlı yazılım örneğinde olduğu gibi ya Mimikatz benzeri şifre ele geçirmeye yardımcı programlar yoluyla ya da savunmasız güvenlik açıklarını sömürerek standart haline gelecek.

5. Mobil Tehditlerde Artış Olacak: Android işletim sistemi, geniş kitlelere kötü amaçlı yazılım dağıtmak için Google Play Store'yi kullanmaya çalışan siber saldırganların hedefi olacak. Bankacılık trojanları ve mobil fidye yazılımı, mobil platformalar için başlıca tehditler arasında yer alacak. Hem Google hem de Apple, resmi mağazalarında konuşlanabilecek zararlı uygulamaları belirlemek için sistemlerini hassaslaştıracak. Teknoloji devleri, kötücül uygulamaların son kullanıcı tarafından indirilmesini önlemek için makine öğrenme sistemlerini benimseyecek.

6. Mac OS Kullanıcılarının da Başı Ağrıyacak: Bazıları Mac OS'un kötü amaçlı yazılımlara karşı bağışıklığı olduğunu iddia edebilir ancak son gelişmeler fidye yazılımı, trojan ve diğer herhangi bir uzaktan erişimli trojan aracının Apple'ın Mac OS sistemine kolayca girebileceğini kanıtladı. 2018 yılı boyunca bilgisayarı "düzeltmeyi" vaat eden scarewareler ve popüler uygulamaları kullanarak yayılan kötü amaçlı yazılımlar Mac OS için kesinlikle daha fazla görülecek.

7. Bulut Altyapısı Potansiyel Hedef Olacak: Şirketler bulut tabanlı depolama platformlarına giderek daha fazla güveniyor. Bu nedenle bulut altyapısı, güvenlik ihlallerinin potansiyel bir hedefi olacak. Şirketlerin genel bulut varlığını hedef alan saldırılar 2018'de de artacak. Şirketlerin bir an önce siber tehditlere maruz kalma riskini azaltmak için güvenlik yönergelerini ve stratejilerini benimsemeleri gerekiyor.

8. Siber Sigorta Teklifleri Artacak: Siber sigorta sektörü büyük bir hızla büyümeye devam edecek. Şirketler bir siber saldırının potansiyel etkilerinin farkına vardılar ve bu nedenle siber riskleri belirgin bir tehdit olarak görüyorlar. Son zamanlarda siber saldırılara karşı farkındalığın artması nedeniyle şirketler, siber güvenliği, IT meselesinden ziyade ticari bir risk olarak görmeye başladılar. Mali kurumlar ve bilgi teknolojisi firmaları siber sigorta poliçelerinin ilk benimseyenleri olacak ve bunları sağlık hizmeti sektörü takip edecek.

9. Siber Zorbalık Devam Edecek: Zihinsel ya da duygusal stresten, itibar kaybına ya da kişinin kişisel güvenliğinden korkmasına kadar değişen sonuçlara neden olabilecek siber zorbalıkla 2018'de de karşılaşacağız. Dünya çapındaki yetkili makamların sayısız girişimi olmasına rağmen siber zorbalık kurbanlarının önemli ölçüde artacağı gözüküyor. Pek çok kişi teknoloji firmalarının daha fazlasını yapmasını istiyor ancak çevrimiçi özgürlük ve güvenlik arasında nasıl denge kurulacağı konusu büyük bir sorun olmaya devam edecek.

10. Siber Saldırılara Karşı İşbirliği Olumlu Etki Edecek: Global güvenlik yazılımları şirketi Bitdefender Antivirüs'ün araştırmalarına göre, hükümetler, güvenlik endüstrisi ve etkilenen kuruluşlar (şirketler ve bireyler) arasında siber suçları ortadan kaldırmak için artan işbirliği siber saldırıların seviyesini düşürecek.

Fortinet en zorlu ortamlarda bile operasyonel teknolojiyi koruma altına alıyor!..

Fortinet'in kapsamlı Security Fabric Mimarisi sayesinde, çevresel korumalı ya da çevresel olmayan korumalı kurumsal tesislerde entegre güvenlik sağlanıyor…

Fortinet, kritik altyapılara ve endüstriyel kurumlara yönelik Operasyonel Teknoloji (OT) Güvenlik çözümünü duyurdu. Bu yeni çözüm, kurumların OT altyapıları üzerinde, çevresel anlamda korumalı olmayan alan ve tesislerde hizmete alınan endüstriyel kontrol sistemlerinde (ICS) ve veri tabanlı kontrol ve gözetleme sisteminde (SCADA) entegre bir siber güvenlik koruması sağlamak için FortiGuard endüstriyel tehdit istihbaratı ile sağlamlaştırılmış güvenlik duvarı, devre açıp kapama/anahtarlama ve kablosuz erişim noktası cihazlarını içeriyor.

Fortinet Sistem Mühendisi Cengiz Türkmen, "Akıllı şehirlere geçiş ve birbiriyle bağlantı halindeki kamu hizmetleri gibi uygulamaların; BT, Operasyonel Teknoloji (OT) ve Nesnelerin İnternetini(IoT) birbiriyle bütünleştirdiği bir ortamda kritik altyapıları siber saldırılara karşı korunması giderek daha da acil bir öncelik olarak ön plana çıkıyor. Birbiriyle birleşen bu ağları başarılı bir şekilde korumak isteyen kurumlar, tüm altyapılarını eksiksiz bir şekilde görünür kılabileceği, segmentasyon



ve bütünlüklü bir koruma sağlayabileceği biçimde ölçeklendirebileceği bir mimariye ihtiyaç duymaktadır. Fortinet'in son OT çözümü kritik altyapılara sahip kurumları geleneksel BT ortamlarına kadar uzanan kapsamlı bir güvenlik çözümüyle donatıyor ve kritik OT altyapılarını korumak için gereken ileri düzey yetenekler sağlıyor" dedi.

OT ile BT'nin birbirine yakınlaşması, birleştirilmiş ve otomatikleştirilmiş güvenlik gerektirmektedir

Kritik altyapılar her geçen gün daha fazla siber saldırıya maruz kalıyor. Bir araştırmada kurumların yüzde 51'inin son 12 ay içinde bir SCADA/ICS güvenlik ihlali yaşadığı aktarılıyor. Saldırıların başarılı olması durumunda ciddi arızalar yaşanabilir hatta su, elektrik ve yakıt gibi temel hizmetler ve fiziksel varlıkların zarar görmesine yol açılabilir.

Kamu hizmetleri, petrol, gaz, ulaşım ve imalat sektörlerinde, birbirine bağlı kontrol sistemleri ve endüstriyel IoT (Nesnelerin İnterneti) cihazlarının kullanılma oranı arttıkça, saldırılabilecek alanların genişliği de artıyor. Bu cihaz ve sistemlerin birbirine bağlı olması, ciddi bir problem yaratıyor çünkü geleneksel BT'nin ağ altyapılarını, kablosuz erişim noktalarını ve mobil ağlarını kullanmaya başlıyorlar. OT altyapı teknolojilerinin kendine özgü doğası, aynı zamanda, güvenlik ve tehdit istihbarat çözümlerinin çoğu tarafından (kritik altyapılara yapılan saldırılara karşı savunma yeteneği olmaması bir yana) görünebilir bile olmadığı anlamına geliyor.

Fortinet'in Operasyonel Teknoloji Güvenlik çözümü, kritik altyapı ve endüstriyel kurumlara özgü güvenlik problemlerine çözüm getirirken, Fortinet Security Fabric aracılığıyla da hem OT hem de geleneksel BT altyapılarının yönetimi ile idaresini tek bir yapı içinde buluşturuyor.

"Web Sitesi Çöktü" kâbusu Yük Dengeleme ile ortadan kalkıyor!..

Bir web sitesine erişmek için ortalamanın çok üzerinde talep olduğunda, sitenin çöktüğüne dair birçok haber ortaya çıkıyor. Radore Veri Merkezi'nde barınan web siteleri yük dengeleme teknolojisi sayesinde, en yoğun taleplerde dahi bu sorunu yaşamıyor…

Yıl başında büyük ikramiyenin hangi rakamlara isabet ettiğini öğrenmek isteyen milyonlarca kişi, aynı anda web sitesine girmeye çalışırken, hiç kimse siteye erişemedi. Oysa bu sorunu aşmanın teknoloji sayesinde kolay bir yöntemi var: Yük Dengeleme (Load Balancing) hizmeti.

Radore Veri Merkezi'nin müşterilerine sunduğu bu teknoloji hem uygulama hem de veri tabanı sunucuları arasındaki yükün dengelenmesini sağlıyor. Böylece dışarıdan sunuculara doğru gelen trafiği uygulama sunucuları arasında dağıtabiliyor aynı zamanda da dahili ağdan veri tabanı sunucularına doğru giden trafiği düzenleyebiliyor. Bu da hızlı ve yedekli bir yapıya



kavuşmaya imkân tanıyor.

Yük dengeleme teknolojisi ile erişim sürekliliğini sağlamanın mümkün olduğunu belirten Radore Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Zeki Kubilay Akyol, "Günümüzde özellikle internet üzerinden işlerini yürüten binlerce işletme için kesintisizlik büyük önem taşıyor. Yoğun trafiğin olduğu zamanlarda ise iyi bir sunucu yönetim teknolojisiyle hem itibar hem de ciro kaybı yaşamadan kesintisiz hizmet sunmak mümkün" dedi.

Akyol'a göre, internet üzerinde kritik servisler ve uygulamalar çalıştıranlar, anlık ve yoğun trafik servis edenler, internet üzerinden servis sunanlar, güvenli internet hizmeti almak isteyen herkes, yük dengeleme hizmeti almalı.

Yük dengeleme hizmetini Citrix NetScaler 11520 SDX donanımı ile sağlayan Radore yönetim hizmetleri hakkında daha detaylı bilgi için radore.com/yonetim-servisleri adresini kullanabilirsiniz.



2018'in teknoloji gündem konuları!..

Teknoloji hızla ilerliyor, geçtiğimiz yılların konsept teknolojileri hayatımıza girmeye başlıyor...

Geçmişten günümüze teknolojinin gidişatına yön veren markalardan biri olan Xerox, 2018 yılı içinde gündelik hayatımızda ve iş yaşamımızda en çok gündem olacak teknolojileri şöyle tanımlıyor:

Yapay Zekâ (AI)

Xerox, yapay zekânın; insanın iyi olmadığı, kaliteli ve verimli üretim yapamadığı alanlara odaklanacağı ve o alanlarda etkili olacağını düşünüyor. Xerox'a göre yapay zekânın geleceğini, insan ve makinelerin işbirliği belirleyecek. İnsanların iyi olduğu konu ve alanlarda insanlar, makinenin insandan daha iyi ve verimli olduğu alanlarda da makineler çalışacak.

Giyilebilir Teknolojiler

Teknolojiyi, vücudumuzda ve giysilerimizin üzerinde taşımamızı sağlayacak giyilebilir cihazlar 2018 yılının en popüler teknoloji konularından biri olmaya devam edecek. Xerox gibi büyük teknoloji şirketlerinin uzunca bir dönemdir üzerinde çalıştığı, sağlığımızı her an kontrol edecek, giyilebilir sağlık teknolojileri 2018'de öne çıkacak.

Basılı Elektronikler (Printed Electronics)

Xerox'un uzun yıllardır üzerinde çalıştığı "printed electronics" (Basılı elektronikler) teknolojisi, plastik, silikon, cam, tekstil gibi farklı ve esnek materyaller üzerine elektronik devre basmayı sağlayarak hem hafif ve bükülebilen elektronik cihazların üretilmesini hem de 3D baskı ile basılan nesnelerin çalışan birer elektronik cihazlara dönüşmesini sağlayacak. 2018 yılında basılı elektronikler alanının daha da geliştiğine şahit olacağız.

Nesnelerin İnterneti

Akıllı saatler, telefonlar, arabalar, gözlükler derken çok yakında hemen hemen her nesne internet ve bluetooth teknolojisi üzerinden birbirine bağlı olacak. "Network" kavramı farklı bir anlam kazanacak. Her nesneyle internet üzerinden bağlantı kurup komut verebileceğiz. Örneğin siz eve gitmeden kahve makineniz kahvenizi yapmış, televizyonunuz izleyeceğiniz filmin kanalını açmış olacak. Sahip olduğunuz her nesne birbiriyle konuşacak ve internet üzerinden işlevleri yönetilebilecek.

Sanal ve Artırılmış Gerçeklik

Günümüzde pilot adaylarının kullandığı



uçak simülatörlerinden oyun severlerin kullandığı oyunun içindeymiş hissi veren gözlüklere kadar birçok alanda sanal gerçeklik (virtual reality) ve artırılmış gerçeklik (augmented reality) teknolojilerinin kullanımı 2018 yılında yeni örnekleri ile karşımıza çıkacak. Teknoloji şirketlerinin bu alana yaptığı yatırımlar 2018'de sıra dışı sanal ve artırılmış gerçeklik uygulamalarını deneyimlememizi sağlayacak.

Bulut Depolama

Bilgi ve verinin saklanma, paylaşma adresi 2018 yılında da bulut (cloud) ortamlar olacak. Kişi ve kuruluşların her geçen



gün daha fazla güven duyarak kullanmaya başladığı bulut (cloud) ortamlara geçişleri 2018 yılında da artarak devam edecek. Bulut (cloud) sadece bilgi ve verinin arşivlenip, saklandığı, yerler değil bilginin paylaşıldığı, başka araçlara aktarıldığı bir transfer noktası olarak kullanılacak. Xerox, hali hazırda tüm ürün gamını, bulut üzerinde çalışmayı destekleyecek şekilde yenilemiş durumda.

Akıllı Interaktif Dokümanlar

İnternetin ve mobil teknolojilerin en çok etkilediği alanlardan biri de baskı sektörü. 2018 yılında trend olacak uygulamalardan biri de akıllı interaktif dokümanlar olacak. Basılı dokümanlar üzerinde yer alacak, mobil QR kodlar, barkodlar ve sanal gerçeklik uygulamaları kâğıt dokümanları, üzerinde ses, resim ve video barındıran interaktif akıllı dokümanlara dönüştürecek.

Mobil Çalışma

2018 yılı Türkiye'de de şirketlerin çalışanlarını daha çok ofis dışından, mobil çalıştırdıkları bir yıl olacak. Büyük şehirlerde yaşanan trafik sorunlarının yarattığı zaman ve verimlilik kaybı da şirketlerin iş gücünü mobil ve esnek çalışma saatleri içinde çalışmaya yönlendirmesine neden oluyor. Xerox dünya genelinde çalışanlarının VPN bağlantılarla şirkete erişimlerini, IP telefon ve video konferans gibi teknoloji alt yapıları kullanarak sanki ofisteymiş gibi dışarıdan çalışmalarını destekliyor.

IoT, Büyük Veri ve Analitik ile yeni yetenek ve uygulamalar hayata geçiyor!..

IDC Türkiye 2017 Nesnelerin İnterneti, Büyük Veri ve Analitik Konferansı, sektörün önde gelen veri bilimcilerini bir araya getirdi…

IDC Türkiye'nin düzenlediği "Nesnelerin İnterneti, Büyük Veri ve Analitik Konferansı" için bir araya gelen ülkenin önde gelen kurumlarının üst düzey BT Yöneticileri ve Veri Bilimcileri, en son trend ve teknolojileri tartıştı. 14 Aralık Perşembe günü Wyndham Grand Levent'te "Dijital İkiz'in ABC'si" teması altında gerçekleşen konferansta, 200'den fazla katılımcı, veriyi, insanları ve süreçleri yönetmede entegre yaklaşımlarla bu alandaki güncel teknolojiler tartıştı.

Türkiye'nin önde gelen veri bilimcilerinin Nesnelerin İnterneti, Büyük Veri ve Analitik konularındaki deneyimlerinin paylaşıldığı etkinlik, verinin saklanması, işlenmesi ve analiz edilmesinde hangi kilit faktörlerin dikkate alınması gerektiği konusunda rehber bir platform niteliğinde Türkiye'de sektörün geleceğine dair net bir bakış sağladı.

IoT, Big Data ve Analitik Konferansı'nın açılışını yapan IDC Türkiye Direktörü Nevin Çizmecioğulları, IDC'nin inovasyon hızlandırıcı olarak tanımladığı yeni teknolojilerin; yani kognitif sistemler, yapay zekâ, bulut, makine öğrenmesi, robotlar, IoT, büyük veri ve analitik'in radikal bir şekilde yeni yetenekleri ve uygulamaları hayata geçirdiğini belirtti. Nevin Çizmecioğulları sözlerine şöyle devam etti: "Bugün iş dünyasında ki inovasyonun temelinde, IDC olarak 3. Platform diye isimlendirdi-



ğimiz dört ana konu var: Bulut, sosyal iş uygulamaları, mobilite ve büyük veri ve analitik. Özellikle büyük veri ve analitik, mevcut iş modellerini bozarak, yerine müşteriyi, müşteri ihtiyaçlarını ve davranışlarını daha iyi anlayan yeni iş modellerini koymamızı sağlarken, inovasyon hızlandırıcıları olarak isimlendirdiğimiz tüm teknolojiler de, IoT için gerekli içeriği, yani veriyi sağlıyor. Biz IDC olarak pazarı 40'dan fazla kullanım örneği üzerinden takip ediyor ve ölçümlüyoruz. 2017'de 1.5 milyar USD olan IoT pazarının 2018'de 1.7 milyar USD'ye çıkması bekleniyor. Nesnelerin interneti, dikey pazarlar ve bu pazarlardaki kullanım alanları üzerinden gelişim gösteriyor. Yatay pazarlarda ise IoT analitik ve IoT güvenlik çözümleri en çok öne çıkanlar arasında. Dikey pazarlar içersinde üretim ve perakende sektörü IoT uygulamaları öne çıkarken, Akıllı Şehirler, Akıllı Evler, Akıllı Enerji ve Bağlı/Otonom Araçlar son zamanlarda Türkiye'de en çok konuştuğumuz IoT konuları arasında."

'Dijital İkiz'in yükselişinden bahseden IDC Türkiye Baş Analisti Eren Eser, öngörüsel ve normatif analitik çalışmalarının, dijital ikizin sağladığı içerik zenginliği sayesinde mümkün hale geldiğini belirtti. Bu çalışmaların sonuçlarıyla operasyonların, bakım ve hizmetleri daha verimli ve etkin hale getirilebildiğini söyleyen Eren Eser, ürünlerin veya varlıkların sanal kopyalarının ayrıca satış, pazarlama, ürün yönetimi, üretim, tedarik zinciri ve hizmet gibi çeşitli ekip üyeleriyle daha iyi iletişim ve işbirliği sağlayarak, ihtiyaç olan içeriğin görüntülenmesini sağladığını vurguladı. Eser sözlerine şöyle devam etti: "Dijital İkiz, ürün inovasyon platformu için önemli bir araç – simülasyon ve görüntüleme teknolojileri için kaldıraç görevi görerek, tedarikçiler, iş ortakları ve iç paydaşlar için inovasyon, işbirliği ve kalite iyileştirme sürecini geliştirme imkanı sunuyor. Büyük veri ve analitik'le istatistiksel analitiği birbirine bağlayan bu yaşayan, dijital model, iletişimi iyileştirip çalışmaların hızını artırıyor, bu da daha hızlı pazara iniş süresi ile kalite sorunlarının çözümünü mümkün hale getiriyor. Simülasyonla hayata geçirilen ürünlerin, ekipmanların, binaların ve süreçlerin dijital ikiz'leri, inovasyonun hızlandırılması için kritik."

Bu yıl ilki düzenlenen IoT, Big Data ve Analitik Teknoloji Ödülleri töreninde, dereceye giren 13 projenin sahiplerine ödülleri takdim edildi.

Qualcomm'un başkanı Cristiano R. Amon oldu

Qualcomm Incorporated Başkan Yardımcısı görevindeki Cristiano R. Amon'un 4 Ocak 2018'den itibaren geçerli olmak üzere Başkanlığa terfi edildiğini açıkladı. Amon, yeni görevinde Qualcomm'un temel işlerinin yanı sıra yeni iş fırsatlarının da büyümesini sağlayacak anahtar stratejilerini kuracak…

Qualcomm Incorporated'ın Başkanı Steve Mollenkopf, kararla ilgili "Cristiano'nun sektör, mühendislik ve işletme becerilerinin eşsiz birleşimi ve deneyimi onu bu pozisyon için doğru kişi yapmaktadır. Bu sayede hem 5G öncülüğünde hem de mobil, Nesnelerin İnterneti, otomotiv, sınır bilişim (edge computing), networking alanlarında Qualcomm'un lider konumunun ve teknolojilerinin daha da ileriye taşınacağına inanıyorum" dedi.

Amon görevi sırasında Qualcomm'u en-



düstri lideri olarak konumladı, Çin'de yonga seti stratejisini ve faaliyetini başarıyla oluşturarak yan pazarlarda büyüme sağladı ve şirketin uzun vadede başarılı olabilmesi için şart olan derin ve stratejik müşteri ilişkileri geliştirdi. QCT'nin yol haritasını 2008'den beri Amon çiziyor ve Qualcomm'un yanı sıra sektör de benzersiz bir büyüme ve inovasyon devri yaşıyor.

Cristiano R. Amon yeni görevinin yanı sıra, Qualcomm Incorporated Başkanı Steve Mollenkopf'a raporlama yaparak, QCT tarafında da liderliğine devam edecek.



E-ticaretin geleceğinde neler olacak?

Dijital Dönüşüm Danışmanı ve Me Consultancy kurucusu Murat Erdör, dijitalleşen dünyada ekonominin itici güçlerinden biri olmaya doğru adım adım ilerleyen ve satın alma davranışlarımızı değiştiren e-ticaretin geleceğiyle ilgili öngörüleri paylaştı…

Gelecekte her şeyin daha da hızlanacağını, tüm cihazların daha küçük, hafif ve taşınabilir hale geleceğini ve tüm bu gelişmelerin e-ticareti ve satın alma davranışlarımızı dönüştüreceğini belirten Erdör, e-ticaret alanında yaşanacak değişiklikleri şu şekilde sıraladı:

Dropshipping'e ilgi artacak: Stoksuz satış olarak da ifade edilen ve son zamanların e-ticarette yükselen trendlerinden olan Dropshipping'e ilgi daha da artacak. Stok tutmak yerine, ürünlerin tedarikçinin deposundan müşteriye ulaşmasını sağlayan Dropshipping modelini kullanarak e-ticaret yapacak kişi ve marka sayısı artış gösterecek.

Mobilde artış sürecek: Gelecekte her şey cep telefonları ve tabletlerden yapılacak. Akıllı cihazların kullanımı ve satışlarının artması ve hayatın vazgeçilmezleri arasındaki yerini almasına paralel olarak, mobil alışveriş de aynı şekilde artış gösterecek.

Mağazadan alışveriş hobiye dönüşecek: Geçmiş yıllarda insanlar ihtiyaç duydukları bir ürünü satın almak için mağazalara giderdi. Hala pek çok insan bu şekilde alışveriş yapmayı sürdürüyor. Ancak internet ve e-ticaretin yaygınlaşması bu alışveriş yöntemine alternatif durumda. Dünya her geçen gün hızlanıyor, tüketiciler her şeyi daha az zamanda ve enerjiyle almak için seçenekler arıyor. İnternetin bir tıklamayla milyonlarca seçenek sunabilmesi, önümüzdeki birkaç on yıl içinde mağazaya giderek alışveriş yapmayı, gündelik hayatın bir parçası olmaktan çok, merak uyandırıcı bir eski moda hobiye dönüştürecek.

Görsel ve ses ile arama özelliği yaygınlaşacak: Kelime ile aramanın daha da gelişmiş hali olan "görselle arama", e-ticaretin yükselen trendlerinden biri olacak. Örneğin elinizde beğendiğiniz montun bir resmi varsa, dilediğiniz bir e-ticaret sitesine girerek, resmi bu e-ticaret sitesine yükleyebileceksiniz. E-ticaret sitesi yüklediğiniz resme yakın tüm ürünleri ekranınızda size sunuyor olacak. 2020'ye doğru ise "ses" ile arama özelliği e-ticaret sitelerinde arama opsiyonu olarak karşımıza çıkacak. Sesli arama özelliğiyle istediğimiz ürünleri kolayca aratabileceğiz.

Mikro anlar önem kazanacak: E-ticarette pazarlama daha ayrıntılı hale geliyor. Anlık satın alma kararları, sorunları hemen çözmek için verilen kararlar, yeni şeyler denemek için verilen kararlar… Bunların yanı sıra her ay yeni bir gelişme, analiz, uygulama pazarlamayı ve dolayısıyla da e-ticareti dönüştürüyor. Artık alışveriş yapanlar her zamankinden daha farklı bir paradigmaya sahip. E-ticaret pazarlamacıları, içerik, promosyon teklifleri ve sosyal medyada hedefli reklamlar oluşturmanın yanı sıra gönderim bildirimleri, satın alma onayları ve durum güncellemeleri gibi anlık her ayrıntıyı da optimize edecek.

İçerik yine kral, tahttan inmeyecek: Pazarlama çalışanlarının yüzde 78'i özel içeriği pazarlamanın geleceği ve her daim parçası olarak görüyor. Her alanda olduğu üzere doğru ve kişiselleştirilmiş içerik, e-ticaretin geleceğinde de önemli bir yere sahip olmayı sürdürecek.

E-ihracat artacak: Yurtdışında "cross border e-commerce" olarak adlandırılan E-ihracat, e-ticaret yapan firmaların farklı ülkelerde de faaliyet göstermesi, faaliyet gösterdiği farklı ülkelerdeki potansiyel tüketicilere de dokunması anlamına geliyor. E-ihracata olan ilgi gelecek yıllarda artış gösterecek, birçok marka yurtdışına online ürün satmak için kargo, e-ticaret altyapısı, yazılım vb. noktalarında düzenlemelere, yenilemelere gidecek.

Küresel şirketlerin 'Genel Veri Koruma Yönetmeliği'ne hazır olmadığı ortaya çıktı

Commvault, Avrupa Birliği vatandaşlarının gizlilik haklarını korumak amacıyla Mayıs 2018'de yürürlüğe girecek Genel Veri Koruma Yönetmeliği üzerine yaptığı küresel araştırma sonuçlarını yayımladı.

Commvault, AB vatandaşlarının gizlilik haklarını korumak için son yıllarda gerçekleştirilen en önemli reform olarak gösterilen Genel Veri Koruma Yönetmeliği'ne (GDPR-General Data Protection Regulation) yönelik 177 küresel şirketin BT yöneticisi ile gerçekleştirdiği araştırma sonuçlarını yayımladı.

Küresel çapta hizmet veren şirketlerin büyük bir bölümünün en temel GDPR hazırlıklarını yapamadığı, 25 Mayıs 2018'de yürürlüğe girecek yönetmelik için yalnızca yüzde 12'lik kesimin uygulamaya geçmeye hazır olduğu ortaya çıktı. Özellikle bireylerin kişisel bilgilerinin yönetimine ilişkin önemli bulguların yer aldığı raporda, şirketlerin yalnızca yüzde 18'inin talep üzerine tüm veri depolarından verileri silme kapasiteleri olduğu belirlendi. Öte yandan araştırmaya katılan şirketlerin yüzde 9'u gerektiğinde verileri etkin bir şekilde anonimleştirebileceklerine inandıklarını belirtirken, sadece yüzde 8'inin kişilerin talebi üzerine verileri derleme ve bir başka organizasyona aktarma kapasitesine sahip olduğu tespit edildi.

Şirketler kişisel verileri unutmaya hazır değil

Araştırmada ortaya çıkan diğer çarpıcı bir sonuç ise GDPR gereklilikleri açısından önem taşıyan diğer kişisel verilerin yönetimine ilişkin oldu. Şirketlerin sadece yüzde 16'sı belirli bireylere ait verileri anında bulabileceklerine inandıklarını söylerken; yüzde 36'sı bu verileri toplamanın saatler alacağını, yüzde 25'i günler, yüzde 18'i ise haftalar alacağını belirtti. Şirketlerin yüzde 5'i ise bu verileri bulmanın hiçbir yolu olmadığını beyan ederken; araştırma "Unutulma Hakkı"nın tamamen etkisiz olacağına işaret etti.

Kişisel veriler ayrıştırılamıyor!..

Öte yandan Genel Veri Koruma Yönetmeliği konusunda BT yöneticilerinin önemli bir itirafı da dikkat çekti. Yönetmeliğin yürürlüğe girmesine 5 ay kalmasına rağmen, araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 89'u düzenlemenin başlıca unsurlarına dair hala kafa karışıklığı olduğunu, hangi verilerin kişisel verileri oluşturduğunu ayrıştırılamadığını vurguladı. Bu bulgu, GDPR uyumunu sağlayacak bir veri yönetimi stratejisi oluşturmak için mevcut olan bilgiler ile gerekli temel uygulamalar arasında ciddi bir uçurum olduğunu ortaya koydu.

"GDPR ihlaline yönelik dava ve haberler artabilir"

Commvault EMEA Çözüm Pazarlama Direktörü Nigel Tozer, kamuoyu tarafından tanınmış şirketlerin 25 Mayıs 2018'den sonra başta ellerinde tuttukları veriler ve bunların GDPR ile ilişkisi hakkında yeterli bilgi sahibi olmamaları nedeni ile GDPR'yi ihlal ettikleri gerekçesiyle davalar ve haberlerle sıkça gündeme geleceğini söyledi.

Yeni Veeam Availability Suite 9.5 Update 3 merkezileştirilmiş veri yönetimi sağlıyor!..

Şirketlerin kesintisiz çalışabilmesine yönelik çözümlerin yenilikçi tedarikçisi Veeam® Software, tek bir Veeam yönetim konsolundan sanal, fiziksel veya bulut olmak üzere tüm iş yükleri için kapsamlı veri yönetimi sunan ve erişilebilirlik sağlayan Veeam Availability Suite (VAS) 9.5 Update 3 (U3) ürününü duyurdu…

Büyük ölçekli şirketler, bu çığır açan ürün sayesinde uzun zamandır iş dönüşümünün önünde bir engel olan eski yedekleme ürünlerini bırakarak, ilk defa tek bir dinamik çözümle tüm ortamlarda erişilebilirliği sağlayabilecek. Veeam, sektörün en kapsamlı veri koruma ve erişilebilirlik çözümünü sunarak pazarın gerçek lideri olduğunu kanıtlıyor.

Veeam eş CEO'su ve Başkanı Peter McKay, 10 yıl önce yedekleme ve erişilebilirliğe çok daha yenilikçi bir yaklaşımın gerektiğinin farkına vardıklarını ve çıkardıkları ürünün de kısa zamanda sahip olduğu benzersiz güvenilirlik ve kullanım kolaylığıyla bir numaralı sanal makine yedekleme çözümü haline geldiğini belirtiyor. "O günden beri müşterilerimiz tüm iş yükleri için aynı Veeam yeniliğini istedikleri konusunda bize talepte bulunuyorlardı. Çünkü bu sayede eski yedekleme çözümlerini tamamen geride bırakabileceklerini söylüyorlardı. Bunu müşterilerimiz çok istiyordu ve Veeam'in 10 yıllık geçmişindeki en büyük duyurusu olan Veeam Availability Suite 9.5 Update 3 ile bunu gerçekleştiriyoruz! Müşterilerimiz tek ve birleşik bir Veeam çözümüyle, sanal, fiziksel ya da bulut olmak üzere tüm ortamları yönetebilecekler ve hangi bulutta olursa olsun her uygulama ve veri için birinci sınıf erişilebilirlik sunacak."

Aslında sadece 10 yılda elde ettiği 267.000'den fazla müşteri ve Net Promoter Score'da (NPS) aldığı 73 (sektör ortalamasının 2.5 katından fazla) puan Veeam'in çözümünün benimsendiğini ve müşterilerin de artık daha fazla bekleyemeyeceğini gösterdi.

İngiltere dişçilik pazarının en büyük tedarikçilerinden Bupa Dental UK Teknik Ekip Lideri Mike Conjoice, işlerinin geçen birkaç yılda katlanarak geliştiğini belirtiyor. "Kısa zaman önceye kadar yönetme konusunda zorlandığımız, gerçek çoklu bulut ortamına geçtik. Veeam, kesintisiz erişilebilirliği garantileyen tek noktadan hizmet sağlayarak hayatımızı çok kolaylaştırdı. Bu sayede verimsiz eski çözümleri de ortadan kaldırdık. Farklı yerleşkelerdeki iş yüklerini korumak için farklı teklifleri birleştirip birbirleriyle uyumlu hale getirmek için çabalamak zorunda değiliz. Veeam sayesinde tek bir şemsiye çözüm altında tamamen bir sigortaya sahibiz."

Veeam, bu yeni duyurusunda aynı zamanda Veeam'in gelişen yeni depolama entegrasyonlarını çok daha hızlı bir şekilde destekleyen, üstün yedekleme performansına



ulaşmasına olanak veren, düşük veri kaybını sağlayan ve çok daha hızlı kurtarma sunan yeni depolama arayüzü olan Universal Storage API'yi de içeriyor. Sonuç olarak Veeam Availability Suite 9.5 Update 3'te şirket IBM Spectrum Virtualize'la entegrasyonunu ekleyebildi, Veeam'in depolama snapshot entegrasyon yetkinliklerini Lenovo Storage V Series 'in yanı sıra IBM Storwize ve herhangi bir SAN Volume Controller tabanlı depolama dizilerini de içine alacak şekilde genişletti. Veeam böylece HPE, Cisco ve NetApp'a ek olarak IBM ile olan stratejik iş ortaklığının içeriğini genişletmiş oldu.

Lenovo Data Center Group Lenovo Sunucu ve Depolama Yetkili Müdürü Kamran Amini erişilebilirliğin, günümüzün veri tarafından yön verilen pazarlarındaki müşterilerin beklentisi ve her büyüklükteki işletmenin ihtiyacı olduğunu belirtiyor. "Veeam'in birinci sınıf depolamasının Lenovo ile entegrasyonu, Lenovo V Series hibrit ve tüm flash depolama dizinlerine pazarın bir numaralı erişilebilirlik çözümünü getiriyor. V Series Integration ve DS Series Solutions ile birlikte müşterilerimizin hiç durmadan artan çalışma zamanı ihtiyaçlarını karşılayacak yeni seviye veri koruma ve kurtarma çevikliği sunuyoruz."

VAS 9.5 U3'teki yeni yetkinlikler:

- **Veeam Agent for Microsoft Windows 2.1 ve Veeam Agent for Linux v2 için dahili yönetim:** VAS 9.5 U3'te kullanıcılar, sanal ve fiziksel iş yükleri için tek bir panel üzerinden karmaşıklığı azaltacak ve kullanışlılığı geliştirecek, merkezileşmiş ajan kurulumu ve yönetimine kavuşuyorlar. Veeam Agent for Microsoft Windows 2.1, iş kritik Microsoft Windows Server yük devretme demetleri için korumaya sahipken Veeam Agent for Linux v2 Veeam Cloud Connect havuzuna yedekleme yeteneği, yedekleme hedefleri ve kaynak şifrelemesi olarak scale-out backup repository'leri ekliyor.
- **VMware Cloud on AWS Desteği:** VMware Cloud on AWS için Veeam desteği büyük ölçekli şirketlerin VMware tabanlı açık, özel ve hibrit bulut ortamlarında Veeam'in erişilebilirlik çözümlerini sorunsuzca kurmalarına yardım ediyor.
- **IBM depolama snapshot entegrasyonu:** VAS 9.5 Update 3 ayrıca Veeam'in stratejik IBM iş ortaklığının genişlemesinden de faydalanacak. Bu iş ortaklığı içerisinde, IBM Spectrum Virtualize entegrasyonunun da olması Veeam'in depolama snapshot entegrasyon yeteneklerini IBM Storwize ve SAN Volume Controller seçeneklerine genişletiyor. Veeam Universal Storage API tabanlı entegrasyon sayesinde ortak kullanıcılar zaman kazanacaklar, iş maliyetlerini düşürecekler ve düşük kurtarma zamanı ve noktası hedeflerini gerçekleştirecekler.
- **Lenovo depolama entegrasyonu:** Veeam ayrıca Lenovo Storage V Series'e yönelik VAS 9.5 Update 3 depolama snapshot entegrasyonu ile Lenovo işbirliğini de derinleştiriyor. Ek olarak, Lenovo DS serisi çok yakın zaman önce ana yedekleme depolaması için hedef olarak Veeam Ready olarak sertifikalandı. Bu da Veeam ve Lenovo müşterilerine çok daha bütüncül bir çözüm sunmuş oldu.
- **VeeamONE'daki yeni analitik ve görüntüleme yetkinlikleri:** Veeam, Agent görüntüleme ve raporlamanın yanı sıra VAS 9.5 Update 3'ün yönetim bileşeni olan Backup Compliance Reporting to Veeam ONE'ı ekledi. Bu yeni yetkinlikle son kullanıcılar, yeni zorlayıcı veri yedekleme ve koruma uyumluluk düzenlemelerinde kendilerine yol göstermek için tasarlanmış ek rehberlik ve cihazlara erişebilecekler.

Veeam yakın zamanda Unix ortamlarındaki fiziksel iş yüklerinin korunmasına imkân veren IBM AIX ve Oracle Solaris'i destekleyeceğini de duyurdu. Bu yeni seçenek, Veeam'in büyük ölçekli şirket ortamlarındaki girişimlerini destemekle kalmıyor aynı zamanda geleneksel eskiden kalan tedarikçileri sanal, fiziksel ve bulut tüm iş yüklerine güvenilirlik ve kullanım kolaylığı getiren çözümle değiştiriyor. Veeam artan müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılaması için portföyünü, Windows ve Linux'a ek olarak Unix ortamlarındaki fiziksel iş yüklerine desteğini genişletiyor. Bu ortamlardaki fiziksel iş yüklerine yönelik destek, Windows ve Linux'a ek olarak büyük şirket ortamlarında varolan iş kritik uygulamalar, sistemler ve verinin korunmasına imkan veriyor.

Citrix iki yeni Forrester Wave Raporuna göre alanında lider firma oldu!..

Citrix, iki yeni bağımsız Forrester Wave raporunda alanlarında lider firma olarak gösterildi. Citrix, hem Forrester Wave™: Kurumsal Dosya Senkronizasyonu ve Paylaşım Platformları -Bulut Çözümleri 4.çeyrek 2017 raporunda, hem de Forrester Wave™: Kurumsal Dosya Senkronizasyonu ve Paylaşım Platformları -Hibrit Çözümler, 4.çeyrek 2017 raporunda lider firma olarak tanımlandı.

Forrester Wave, Bulut Çözümleri raporunda Citrix için şu ifadelere yer verildi: "Citrix, süreç ve güvenlik seçenekleriyle fark yaratıyor. Citrix, EFSS çözümü ShareFile ile bulut ve hibrit dağıtım seçeneklerini sunuyor. Müşteriler, bir iş süreci bağlamında dosya paylaşabiliyor, dosyalar üzerinde birlikte çalışabiliyor, onay veya e-imzalar alabiliyor. Varsayılan olarak 100 GB'a kadar büyük dosyaları destekliyor. Müşteriler, veri kaybını önleme (DLP) ile içeriği koruyabiliyor, yapılandırılabilir filigran araçlarıyla hassas öğeleri işaretleyebiliyor ve dijital imza desteği ile denetlenebilir işlemleri çalıştırabiliyor."

Geleneksel EFSS çözümlerinin ötesine geçen ShareFile, işbirliği, kullanıcı verimliliği, altyapı modernleştirme, güvenlik, uyumluluk ve entegrasyon üzerine odaklanan bir içerik işbirliği platformu. ShareFile, hibrit mimarileri destekliyor; senkronizasyon ve paylaşım işlevleri bir hizmet olarak sağlanırken, kurumsal dosyalar ShareFile bulut depolamada (Citrix ShareFile StorageZones aracılığıyla), üçüncü parti bulutlarda veya şirket içinde (Müşteri-Yönetilen StorageZones aracılığıyla) muhafaza edilebiliyor.

Kısa süre önce Citrix tarafından yaptırılan bir Wakefield Research anketi, bulut tabanlı uygulamaların (hibrit dahil) ve hizmetlerin, ABD genelinde her yaştan ofis çalışanı için işin niteliğini yeniden tanımladığını ortaya koyuyor. Ankete göre, işin nerede, ne zaman ve nasıl yapıldığı açısından çalışanların esneklik beklentileri, işgücünün deneyimini, katılımını ve verimliliğini artırmaya yardımcı olan ShareFile içerik işbirliği platformu gibi işbirliğine yönelik çalışma ortamlarına olan taleple birlikte artmaya devam ediyor. Çalışmada, sağlık, kamu sektörü (devlet ve yüksek öğrenim) ve finansal hizmetler de dahil olmak üzere büyük endüstri dallarında ABD'nin her yerinden 1300 ofis profesyoneline sorular yöneltildi.

Citrix Başkan Yardımcısı Adolfo Rodriguez şunları söyledi: "Rekabette kalıcı olmak için kuruluşlar, klasik EFSS çözümlerinin ötesine bakıyor. Citrix, içeriğin güvenliğini sağlarken iş akışı, dijital imza ve çoklu bulut/hibrit depolama gibi özellikleri içeren benzersiz bir içerik işbirliği platformu sunuyor. Bulut ve hibrit çözüm değerlendirmelerinde lider olarak adlandırılmanın, ShareFile müşterilerine güven verdiğine inanıyoruz. Kuruluşlar bulut çözümlerini benimserken Citrix, uygulamaların ve verilerin her zaman güvende olmasını sağlıyor ve verimliliği artırmaya yardımcı olan yenilikler sağlamayı sürdürüyor."

12 milyar dolarlık yazılım sektöründe yerlilik oranı test ile artacak

Yazılım sektöründeki yerlilik oranının yüzde 60 seviyesinde bulunduğunu belirten Yazılım Test ve Kalite Derneği Başkanı Koray Yitmen, 12 milyar dolarlık sektörün gelişiminin sürmesi için bu oranın yükseltilmesi gerektiğini söyledi. Yitmen, yerlilik oranının artmasında ürün kalitesinin büyük öneme sahip olduğunu, bunun da yazılım testi ile mümkün olabileceğinin altını çizdi...

Türkiye yazılım sektörünün dikkat çekici bir gelişim içinde olduğunu söyleyen Yazılım Test ve Kalite Derneği Başkanı Koray Yitmen, sektördeki yerlilik oranının artırılmasının bu gelişimde kritik rol oynadığını belirtti. Sektör verilerine göre 11,9 milyar dolarlık yazılım sektörünün, 30 milyar dolara yaklaşan bilgi teknolojileri pastasının donanım sektörünün ardından en büyük ikinci dilimini oluşturduğunu söyleyen Yitmen, "Yüzde 16,3 ile bu alanda en çok büyüyen sektörün yazılım olması da, geleceğe ilişkin önemli bir ipucu olarak değerlendirilebilir" dedi.

Bakanlık da harekete geçti

Yitmen, aynı verilere göre yazılım sektöründe yerlilik oranının yüzde 60 olduğunu belirterek, "Bilgi ve iletişim teknolojileri sektörünün 2016'daki toplam ihracatı 1 milyar doların üzerinde gerçekleşirken, bunun 676 milyon dolar gibi büyük bir kısmı yazılımdan geldi. Geçtiğimiz yıl yazılım ihracatında görülen yüzde 41'lik büyümeyi daha da artırmanın



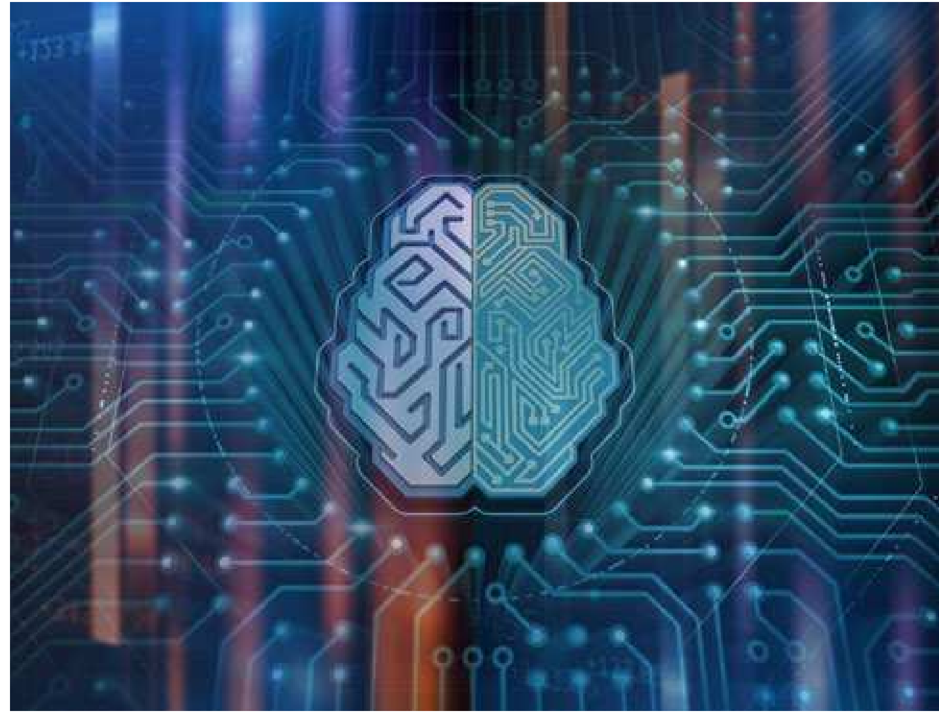
yolu, sektördeki yerlilik oranını artırmaktan geçiyor. Türkiye, teknolojiye olan tutkusu ve donanımlı insan kaynağı ile bunu başarabilecek güçte. Üstelik yazılım sektörünün gelişimine ilişkin konuların artık devlet politikalarının da bir parçası olduğunu sevinerek görüyoruz. Bu kapsamda, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının hazırladığı Türkiye Yazılım Sektörü Stratejisi ve Eylem Planı'nda da ifade edildiği gibi, yazılım sektörü düşük yatırım maliyeti, nitelikli ve sayıca yüksek istihdam ile katma değeri yüksek ürünler gibi özellikleri ile öne çıkıyor. Tüm bunlara ek olarak, diğer sektörlerde de verimliliğin artması ve katma değerin yükselmesi gibi artıları beraberinde getiriyor. Sektörü ileri taşıyacak adımlar, ülke ekonomisi için büyük öneme sahip olduğu kadar, küresel pazardaki rekabet gücünü de artıracaktır" diye konuştu.

Yazılım testinin önemi

Yitmen'in verdiği bilgilere göre, yazılım sektöründe yerlilik oranının artması ile yazılım testi arasında doğrudan bağlantı bulunuyor: "Yazılım testi, ürün kalitesinin en üst seviyede olmasına yardımcı oluyor. Yazılım test uzmanlığı da artık geleceğin değil, günümüzün meslekleri arasında yer alıyor. Bugün ülkemizde görev yapan yaklaşık 2 bin 500 ISTQB sertifikalı test uzmanı sayısının beş yıl içinde 6 bin 500'e yaklaşacağı öngörülüyor. Yazılım test ve kalite alanında dünyanın en saygın gönüllü organizasyonlarından ISTQB'nin (International Software Testing Qualifications Board) 84 ülkeden 2 bini aşkın katılımcının görüşlerini alarak hazırladığı rapora göre, test otomasyonu, mobil testi ve güvenlik testi yakın gelecekte bu alandaki en popüler başlıklar olacak."

Dijital dünyanın geleceğine dair 10 öngörü!..

Büyük veri ve iş analitikleri konularındaki uzmanlığını iş süreçleri deneyimiyle birleştirerek kuruluşların ihtiyaçlarına özel çözümler geliştiren METRIC yazılım ve danışmanlık şirketinin Genel Müdürü Gökhan Arıksoy, Gartner'ın açıkladığı dijital dünyanın geleceğine dair 10 tahmin listesini değerlendirdi.



Gartner'ın dijital geleceğe dair tahminlerini değerlendiren METRIC Genel Müdürü Gökhan Arıksoy "Baş döndürücü bir dijital dönüşümden geçiyoruz. Yapılan tahminlere göre önümüzdeki on yıl içerisinde dünya genelinde 150 milyardan fazla veri sensörü olacak ki bu şu an dünyamızda yaşayan insanların sayısından 20 kat daha fazla. Bu durum her saniye milyonlarca veri üreteceğimiz anlamına da geliyor. IoT cihazlarının avantajları küçümsenemeyecek kadar fazla. Sundukları gerçek zamanlı bilgi, üretkenliği ve verimliliği artırarak rekabet avantajına dönüştürebilir. Akıllı şehirler gibi yerlerde bu araçlar enerjiyi, önemli kaynakları ve hatta hayatları kurtarabilir" dedi. Arıksoy, güvenlik konusunun altını çizerek "Öte yandan bu büyük verilerin güvenliğinin sağlanması gelecek yıllarda teknoloji dünyasının en büyük derdi olacak. Uzmanlar siber saldırıların yüzde 25'inin 2020'de IoT cihazlarına yönelik olacağını öngörüyor" şeklinde konuştu. İşte Arıksoy'un dikkat çektiği 2018 ve sonrası için bilişim teknolojilerine dair 10 tahmin:

1. Görsel ve sesli arama teknolojileri hız kazanacak: Mobil tarayıcı ve uygulama tabanlı işlemler bugün pek çok e-ticaret sitesinde yapılan işlemlerin yüzde 50'sini oluşturuyor. Uygulamalarını görsel ve sesli aramayı desteklemek üzere yeniden tasarlayan markalar, 2021 yılına kadar dijital ticaret gelirini yüzde 30 oranında artıracak. Apple, Facebook, Google ve Microsoft'un yapay zekâ alanındaki yatırımları, görsel ve sesli arama teknolojilerine önümüzdeki iki yıl içinde hız kazandıracak.

2. Dijital devler isteyerek kendi güncel sistemlerini bozacaklar: 2020'ye gelindiğinde, dijital devler bir sonraki liderlik fırsatını yaratmak için kendi geliştirdikleri sistemleri isteyerek bozup yeni inovasyonlar getirecekler. Ekran tabanlı e-ticarete karşı Alexa ya da Touch ID'ye karşı Apple Face ID gibi örnekleri daha fazla göreceğiz.

3. Kripto para birimlerinin değeri hızla artacak: 2020 yılının sonuna gelindiğinde bankacılık sektörü, blok köprü tabanlı kripto para birimleri kullanımından 1 milyar dolarlık işletme değeri elde edecek. Kripto para birimleri, 2023 yılının sonuna kadar dünya çapındaki blok zincirin küresel işletme değerinin yarısından fazlasını temsil edecek.

4. Yapay zekâ yanlış bilgi tüketimini artıracak: 2022'ye gelindiğinde, gelişmiş ekonomilerin çoğunda gerçek bilgilerden daha çok yanlış bilgi tüketilecek. Gartner, 2020'den önce finansal piyasalarda dünya çapında dolaşan yanlış bilgiler nedeniyle büyük bir mali dolandırıcılığın yaşanabileceğini öngörüyor. Üç yıl içerisinde gelişmiş ülkeler, yapay zekâ tarafından üretilen yanlış bilgilerin yayılmasını önlemek amacıyla bu konuda yasalar geçirmeye başlayacak.

5. "Sahte gerçeklikleri" saptamak zorlaşacak: 2020 yılına kadar yapay zekâ tarafından düzenlenen "sahte içerikler" yapay zekâların tespit etme yeteneğini aşacak ve dijital güvencesizlik artacak. Gartner, 2018 yılına gelindiğinde, bir zamanlar espri mahiyetinde hazırlanmış bir içeriğin siyasi alanda gerçek kabul edilip toplumsal krizlere yol açabileceğini öngörüyor.

6. Büyük işletmelerin chatbot kullanımları artacak: 2021 yılına kadar, işletmelerin yüzde 50'sinden fazlası geleneksel mobil uygulama geliştirmelerine kıyasla botlar ve chatbot kreasyonları daha fazla harcama yapacak. Gartner, 2020 yılına kadar tüm büyük işletmelerin yüzde 55'inin üretimde en az bir bot veya chatbot kullanacağını öngörüyor.

7. Bilişim teknolojisi personelleri iş dünyasında çok yönlü görevler alacak: 2021 yılına gelindiğinde bilişim teknolojisi personelinin yüzde 40'ı sadece teknik uzmanlık ile ilişkili olmaktan çıkacak. Gartner, işletmelerin yüzde 50'sinin bilişim teknolojisinde çok yönlü profiller ve iş tanımları geliştireceğini öngörüyor.

8. Yapay zeka daha fazla iş olanağı sağlayacak: 2020'de yapay zeka teknolojileriyle 1.8 milyon iş ortadan kalkarken, 2.3 milyon iş yaratan pozitif bir net sonuç sağlanacak.

9. IoT (Nesnelerin İnterneti) teknolojisi her yere nüfuz edecek: 2020'de IoT teknolojisi yeni elektronik ürün tasarımlarının yüzde 95'inde yer alacak. Gartner 2019 yılının başında akıllı telefonlarla aktive edilen IoT özellikli ürünlerin olacağını öngörüyor.

10. IoT teknolojisi güvenliği hızla büyüyen bir küresel pazar olacak: 2022 yılına kadar, IoT için tüm güvenlik bütçelerinin yarısı, koruma yerine arıza giderme için harcanacak. IoT güvenlik servisleri, güvenlik sistemleri ve fiziksel güvenliğin birleşimi hızla büyüyen bir küresel pazara yol açacaktır.



Sosyal medyaya yapay zeka kattı!..

İTÜ ARI Teknokent'te faaliyet gösteren Formalis Bilgi Teknolojileri, bulut sistemlerini kullanarak şirketlere uçtan uca çözümler sunuyor. Yazılımlarını 'Mi4biz' markası altında toplayan şirket, son dönemde önemli yeniliklere imza attı...

Hayata geçirdikleri ürünlerin özgün olduğunu ifade eden Formalis Bilgi Teknolojileri Genel Müdürü Tamer Gülce, "Mi4biz'in özgün özellikleri var. Bunlardan bir tanesi yapay zekâ ve öğrenebilen makineler üzerine. Bu projeleri Bilkent Üniversitesi ile birlikte geliştirdik. İkinci versiyonlarını ise İstanbul Teknik üniversitesi ile gerçekleştiriyoruz. Burada hayata geçirdiğimiz çalışma, özetle bildirimlerin incelenmesi ve anlamlandırılması üzerine. Tüketicilerden gelen mail ya da telefon gibi bildirimlerin yapay zekâ ile ulaşması gereken birime aktarımını gerçekleştiriyoruz. Bu çalışma, şirketlerde istihdam ve zaman verimlilikleri sağlıyor. Ayrıca sosyal medya takibinde de yapay zekâ unsurları ile hakkınızda neler konuşulduğunu, olumlu olup olmadığını anında size iletebiliyoruz." diye konuştu.

Sürekli yenileniyor

Kendilerini sürekli olarak ürün geliştiren bir firma olarak tanımlayan Gülce,



son dönemde geliştirdikleri ürünleri ise şu sözlerle anlatıyor; "Mi4biz, devamlı gelişen, yenilenen bir model. Buraya son dönemde Chat modül, sosyal medya modülleri ekledik. Örneğin bir teknik aksama var ve bununla ilgili yüzlerce bildirim geliyor. Üçüncü bildirimden sonra gelenler anlamlandırılıyor. Yani gelen metinlerden aynı olanları bir bütün halinde tasnif edebiliyoruz. Bu da şirketlerdeki iş yükünü azalttığı gibi, geri dönüşleri de hızlandırıyor."

Yapay zekâ cevaplıyor

"Ayrıca istenirse web sitesine bir modül koyabiliyoruz. Buraya yazdığınız talepler de insan faktörü olmaksızın ilgili departmana yönlendiriyor. Sistem taraflara cevap yazma özelliğine de sahip. Örneğin kredi kartı ekstresi ile bir sorununuzu yazılı olarak ilettiniz. Size otomatik olarak, "Kredi kartı ile ilgili tarafımıza yaptığınız şikâyet alınmıştır. En kısa sürede size geri dönüş yapacağız" yanıtı veriliyor.

Küresel ligde yüzlerce müşteri

Her yıl yüzde 240'lık büyüme rakamlarına ulaşan Mi4biz, küresel ligde de kendine yer buldu. Hem Türkiye'de hem de dünya genelinde yüzlerce müşteriye ulaştıklarını söyleyen Gülce sözlerine şöyle devam ediyor; "Amerika'da bir şirketimiz var. Buradan dünyanın çok farklı yerlerine ürün satışı yapıyoruz. Almanya ve İngiltere'de de ofis açma çalışmalarımız sürüyor. Bugün itibarıyla 80 bin kullanıcımız var. Türkiye'de özel sektörden kamuya kadar birçok alanda varız."

18 ülkede Türk Yazılımı kullanılıyor!..

Tamamı Sistem 9'un Türk mühendisleri tarafından geliştirilen "S9Vision DS" yazılımının kullanımı 2018 yılının başında 18 ülkeye yayıldı. Türkiye'nin güçlü bir yazılım gücüne sahip olduğunu vurgulayan Sistem 9 Yönetim Kurulu Başkanı S. Kaan Akın, "Hükümetimiz yerli yazılımlara destek verip, kullanımı teşvik etmeli" diyor...

Yabancı yazılım şirketlerinin Türkiye'ye uygulamak istediği 'dijital ambargo' tüm gözlerin yerli yazılımlara yönelmesine yol açtı. Bazılarının 'üvey evlat' gözüyle baktığı yerli yazılımlar, hem sahip oldukları özellikleri hem de yurtdışındaki yaygın kullanımlarıyla rüştünü çoktan ispatladı. Bu alanda önemli başarılara imza atan şirketlerden biri de Sistem 9.

Sistem 9'un Türk mühendisleri, dünyada 'Digital Signage, Türkiye'de ise "Dijital Yayın ve Bilgilendirme Ekranları" olarak bilinen, yeni nesil yayın, bilgilendirme, duyuru ve reklam sistemine özel S9Vision DS yazılımını geliştirdi. Yazılım, üstün özelliklerinden dolayı Sistem 9'u, Türkiye'de; Digital Signage sistemleri alanında en geniş, en yaygın ve en güvenli ağa sahip sektörün lideri konumuna getirdi.

İstanbul Teknokent'teki merkezlerinde bu alana yönelik özel bir yazılım geliştirdiklerini hatırlatan Sistem 9 Yönetim Kuru-



lu Başkanı S. Kaan Akın, "S9Vision DS'nin üstün özellikleri yurtdışındaki dünya devi birçok organizasyon tarafından ödüllendirilerek teyit edildi. Yabancı yazılımlar, dijital signage alanına özel olarak geliştirdiğimiz S9Vision DS'nin hızına yetişemiyor. Nitekim S9Vision DS yazılımımızın kullanımı, şimdiden aralarında ABD, İngiltere, Hollanda, Almanya, İsveç, Belçika, Arnavutluk, Azerbaycan, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır, KKTC, Nahçıvan, Katar, Ürdün, Sırbistan, Romanya'nın bulunduğu 18 ülkeye yayıldı" diyor.

Sistem 9, Türkiye'de farklı sektörlerden 200'ü aşkın yerli ve global firmaya hizmet veriyor. Hizmet verdikleri firmaların yurtdışındaki şube veya mağazalarında kullandığı, içinde S9Vision DS yazılımı bulunan dijital ekran sayısının sürekli artığına dikkat çeken Akın açıklamalarını şöyle noktalıyor: "Müşterilerimizin yurtdışındaki büyümelerine paralel olarak biz de Türk mühendislerinin elinden çıkan yerli yazılımımızı yurtdışına ihraç etmiş oluyoruz. Hali hazırda içinde kendi yazılımımız olduğundan tüm kontrolleri uzaktan Sistem 9 tarafından kontrol edilen dijital yayın ve bilgilendirme ekran sayısı 40 bini aştı. Bu da yabancı yazılımlara muhtaç olmadığımızı gösteriyor. Yazılımda dışa bağımlılığımızı azaltmamız gerekiyor. Biz Türk yazılımını 18 ülkeye yayıp, alanında 'oscar' olarak kabul edilen birçok ödülü alarak üstümüze düşeni yaptık."

En iyi Ar-Ge merkezleri ödüllendirildi!..

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenen 6. Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Zirvesi'nde en iyi Ar-Ge merkezleri ödüllendirildi. Turkcell Teknoloji Ar-Ge Merkezi, "Bilgisayar ve İletişim Sektörü" kategorisinin birincisi seçildi...

Turkcell Teknoloji'nin Ar-Ge çalışmaları, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Bilim ve Teknoloji Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenen 6. Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Zirvesi'nde ödülle taçlandırıldı. En iyi Ar-Ge merkezlerinin ödüllendirildiği etkinlikte, Turkcell Teknoloji Ar-Ge Merkezi "Bilgisayar ve İletişim Sektörü" kategorisinde birincilik ödülüne layık görüldü. Turkcell Müşteri Deneyimi ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Öztürk, şirket adına ödülü Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Dr. Faruk Özlü'den aldı.

"Bu ödül Ar-Ge çalışmalarımızın meyvesi"

Bu ödülün kendileri için önemini vurgulayan Turkcell Müşteri Deneyimi ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Öztürk, şunları söyledi: "Türkiye'nin teknolojide tüketen değil, üreten ülke olması için çalışmalarımızı sürdürdüğümüzü her fırsatta dile getiriyoruz.



Ar-Ge çalışmalarımız bu anlayışın temelini oluşturuyor. Bugüne kadar gerçekleştirdiğimiz 788 ulusal, 79 uluslararası patent başvurusuyla sektörümüzde lider konumdayız. Turkcell Teknoloji'de yılda 300'e yakın proje yapılıyor. Bu projeleri odak alanlarımıza göre konsolide edilmiş haliyle yaklaşık 50 civarında çerçeve projeye dönüştürüp Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımıza Ar-Ge Merkezi yükümlülüklerimiz kapsamında her yıl anlatıyoruz. Layık görüldüğümüz bu ödül, bizim için çalışmalarımızın meyvesi niteliğinde. Gurur duyuyoruz."

"Hedef 'İnsan Merkezli Akıllı Toplum' dönüşümüne öncülük"

Patent kültürünü yaygınlaştırmayı hedeflediklerini belirten Öztürk; "Şirket içerisinde bilinirliliğiyle marka değerini artırmak amacıyla Turkcell Teknoloji'nin giriş alanına bir patent duvarı inşa ettirdik. Patent başvurusunda kendi sektörün lider durumda bulunan Turkcell Teknoloji'nin tescillenen 300'ün üzerinde patent belgesinin bulunduğu patent duvarımızı yakın bir zaman önce patent ve buluş sahibi mühendislerimizin katılımıyla açtık. Hedefimiz, Türkiye'nin hedeflerine ulaşmasında lider özel sektör gücü olmak. Bu bağlamda yaratılan Ar-Ge hacmiyle ortaya çıkan yenilikçi ürün ve servislerle 'İnsan Merkezli Akıllı Toplum' dönüşümüne öncü katkı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Ülkemizdeki Ar-Ge ve tasarım merkezleri çalışmalarının ele alındığı Özel Sektör Ar-Ge ve Tasarım Merkezleri Zirvesi'nde, bu merkezlerde tohumları atılan projeler ve bu projeler sayesinde hayata geçirilen yeni teknolojiler de konuşuldu.

"Yeni aşkımız yapay zekâ" söylemiyle yola çıkan Türkiye Yapay Zeka Zirvesi 14 Şubat'ta!..

Yapay zekâ teknolojisinin etkilerini ve geleceğini merak edenler için Türkiye'de ilk kez düzenlenecek olan Türkiye Yapay Zekâ Zirvesi, 14 Şubat'ta İTÜ Süleyman Demirel Kültür Merkezi'nde gerçekleşecek. Gelecekhane liderliğinde kurulan Türkiye Yapay Zekâ İnisiyatifi (TRAI) tarafından düzenlenecek zirvede, yapay zekânın etkilediği farklı sektörlerin öncü kuruluşlarından temsilciler yer alacak...

Türkiye'de ilk defa gerçekleştirilecek olan Türkiye Yapay Zekâ Zirvesi, 14 Şubat'ta meraklılarıyla buluşmaya hazırlanıyor. İTÜ Süleyman Demirel Kültür Merkezi'nde gerçekleşecek etkinlikte yapay zekâ teknolojisinin günümüzde geldiği nokta ve gelecekte nereye doğru yol alacağı tartışılacak. Yapay zekânın hem bireysel hem de farklı sektörlerdeki kurumlar üzerinde yaratacağı etkilerin incelenmesi yönünden Türkiye Yapay Zekâ Zirvesi geniş bir kitleye hitap ediyor.

Günümüzde teknoloji, sanayi, perakende, bankacılık gibi çok sayıda sektörde etkisini gösteren yapay zekânın konuşulacağı etkinlikte dikkat çeken konuşmacılar arasında; George Mason Üniversitesi'nden Robin Hanson, Google Cloud Ülke Müdürü Önder Güler, SAP Türkiye Genel Müdürü Uğur Candan, Yapı Kredi Genel Müdür Yardımcısı Cahit Erdoğan, Tofaş CDO'su Hayriye Karadeniz, Arçelik CDO'su Ahmet Hasanbeşe-



oğlu, Migros CIO'su Kerim Tatlıcı ve LCW COO'su Osman Şentürk gibi iş dünyasından çok sayıda önemli temsilci yer alıyor.

Yapay Zekâ ile yakından tanışmaya hazır mısınız?

TRAI'nin fikir babası ve Gelecekhane'nin kurucusu Halil Aksu, yapay zekânın Türkiye için önemine dikkat çekerek, Yapay Zekâ Zirvesi'ne ilişkin şöyle konuştu: "Bazı uzmanlara göre 30-40 yıl içinde genel bir yapay zekâ elde etme ihtimalimiz var. Bu heyecan verici olduğu kadar da korkutucu. Türkiye ise bu treni kaçırmamalı... Yapay zekâ diğer kaçan trenlere benzemeyecek. Endüstri 4.0'da olduğu gibi pek çok işi robotlar ve otonom sistemler halledecek. Acaba finans sektöründe yapay zekâ kullanıldığında kimler kredi kullanabilecek? Ticaret alanında yapay zekâ kullanıldığında kararları kim verecek? Peki, yapay zekânın etiği ve hukuku nasıl olacak? Türkiye Yapay Zekâ İnisiyatifi bu konunun aydınlanması, gelişmesi ve ekonomik değere dönüştürülmesi için gayret ediyor. Bu çabanın en önemli adımlarından biri 14 Şubat 2018 tarihinde İTÜ SDKM'de gerçekleşecek olan Türkiye Yapay Zekâ Zirvesi. Yeni aşkımız yapay zekâ!"

Destekçileri arasında IBM, SAP, Google Cloud, Etiya, Yapı Kredi Teknoloji ve İTÜ Arı Teknokent'in bulunduğu etkinlik hakkında detaylı bilgi almak ve zirveye katılmak için https://www.turkiye.ai/zirve/ adresini ziyaret edebilirsiniz.



150 milyon sayfa evrak dijitalleşecek!..

Dünyanın ilk dijital operatörü Turkcell, müşteri hizmetleri ile çağrı merkezinin ötesine geçerek tüm işlemlerin dijital ortamda yapılmasına imkân tanıyor. Turkcell, mağazalarından kâğıdı kaldırıyor ve bu sayede 150 milyon sayfa evrağı dijitalleştirerek işlem sürelerini yüzde 60 azaltıyor. Dijital müşteri deneyimi Türk ekonomisine 40 milyon TL katkı sağlayacak...

Küresel ürün ve servisleriyle dijital operatör haline gelen Turkcell, yine bir ilke imza atarak müşteri deneyiminde dijitalleşme dönemini başlattı. Yeni dönemde müşteriler kendilerine özel geliştirilen ürün ve servislerle ilgili tüm işlemlerini saniyeler içerisinde halledebilecek. Bu kapsamda tüm kanallardan müşterilerine anlık olarak erişmeyi hedefleyen Turkcell, kendi mühendislerinin geliştirdiği dijital imza, hızlı giriş, hesabım ve chatboat gibi hizmetleriyle birlikte uçtan uca dijital müşteri deneyimi sunuyor.

İşlemler yüzde 60 kısalacak

Dijital müşteri deneyiminin en önemli parçası olan dijital imzayı sektörde bir ilke imza atarak hayata geçiren Turkcell, bu sayede müşterilerinin işlem sürelerini yüzde 60 kısaltmayı hedefliyor. Böylece mağazalarından kâğıdı da ortadan kaldırarak yılda 150 milyon sayfa evrakın dijitalleşmesine katkı sağlayacak. Bu sayede ülke ekonomisine 40 milyon TL'lik bir tasarruf da sağlanmış olacak. Türkiye'deki toplam 1400'ü aşkın mağazasında dijital imza dönemini başlatarak kimlik fotokopisi devrini sona erdiren Turkcell, bu uygulaması sayesinde sözleşmelerin tabletten okunarak imzalanmasını sağlıyor.

Yılda 20 bin ağacı kurtaracak

Dijital operatör olmanın en önemli yolunun müşterilerden geçtiğini dile getiren Turkcell Müşteri Deneyimi ve Bilgi Teknolojilerinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Serkan Öztürk şunları söyledi: "Güçlü teknolojik altyapımız ve bine yakın mühendisimizle müşterilerimize en yeni teknolojileri sunmak için aralıksız çalışıyoruz. Tamamı mühendislerimiz tarafından geliştirilen yenilikçi çözümlerimizle müşterilerimize dijital bir deneyim sunuyoruz. Bu yeni süreçte müşterilerimizle en önemli temas noktamız olan mağazalarımızdaki deneyimi tamamen dijital hale getirdik. Müşterimiz mağazaya geldiğinde abonelik sözleşmesinden tarife değişikliğine, yeni SIM kart alımından fatura ödemesine değin tüm işlemlerini tablet üzerinden dijital imza ile saniyeler içerisinde yapabiliyor. Kâğıdı ortadan kaldıran bu çözümle birlikte sadece müşterilerimize değil, ekonomiye ve çevreye de katkı sunuyoruz. Dijital



imza uygulamasının tüm sektörlerde kullanıldığını düşündüğümüzde ülke ekonomisine yılda yaklaşık 300 milyon TL'lik bir katkı sağlanabiliyor. Sadece Turkcell'in kullandığı dijital imza sayesinde bir yılda 20 bin ağacın varlığı korunmuş olacak. Mağazalarımızdaki dijital müşteri deneyimini uygulamalarımızla da destekliyoruz. Türkiye'nin en çok indirilen uygulamalarından biri olan Hesabım ile de müşterilerimiz tüm işlemlerini anlık olarak görüntüleyebiliyor, ihtiyaç duyduğu hizmetleri kolayca bu platform üzerinden alabiliyor. Sunduğumuz bu eşsiz deneyimle bugün olduğu gibi yarın da müşterilerimizin talep ve ihtiyaçlarına uygun yenilikçi dijital çözümler üreterek bulundukları her platformda Turkcell olarak yanlarında olmayı amaçlıyoruz. Müşterilerimizden aldığımız teveccüh de ne kadar doğru yolda olduğumuzu bize göstererek bu yönde bize itici güç oluşturuyor."

Dijital ürün ve servislere Turkcell sanal asistanlık hizmeti geliyor

Turkcell, sektörde bir ilke daha imza atarak tüm dijital ürün ve servislerinde yapay zekâ tabanlı sanal asistanlık hizmeti sunmaya başlayacak. Bu sayede kullanıcılar, Turkcell uygulamaları içerisinde almak istedikleri hizmete sanal asistan ile kolayca ulaşabilecek, Türkçe desteği ve yapay zekâ tabanı sayesinde işlemlerini sesli komutla gerçekleştirebilecek. Ortak bir iletişim dilinin hakim olduğu ve kendi kendine öğrenebilen yenilikçi chatbot uygulamasını bünyesine ekleyen Turkcell, aynı zamanda Türkiye'nin bu alandaki en gelişmiş hizmetini sunacak.

Hızlı giriş teknolojisi sadece Turkcell'de

Sağladığı dijital altyapı ile de eşsiz bir deneyim sunan Turkcell, yeni bir uygulamayı da devreye aldı. Turkcell hızlı giriş adını taşıyan uygulamayla tüm operatör kullanıcıları şifre unutma derdi olmadan sadece telefon numaralarını girerek sitelere ya da uygulamalara kısa sürede giriş yapabiliyor. Aynı zamanda güvenli olan bu çözüm sayesinde kullanıcının telefonu dışında başka bir cihazla kendi adına üye girişi yapılmasının da önüne geçiliyor.

1 dakikada Turkcell'de

* 2.718 kişi Hesabım Uygulaması'ndan işlem yapıyor
* 226 kişi turkcell.com.tr'yi ziyaret ediyor
* 815 kişi mağazaları ziyaret ediyor
* 130 kişi çağrı merkezini arıyor



Fortinet Küresel Tehdit Raporu'na göre sürü teknolojisi yaygın hale geliyor!..

Fortinet'in paylaştığı Küresel Tehdit Raporu'na göre botnetlerin yüksek oranlardaki tekrarlanma sıklığı ve otomatik hale getirilmiş kötü niyetli yazılımlardaki artış siber suçluların bilinen açıklardan faydalanırken otomatik hale getirilmiş saldırı yöntemlerini benzeri görülmemiş hızda ve ölçekte kullanmalarını sağlıyor...

Yüksek oranlardaki Botnet sıklığı ve otomatik hale getirilmiş kötü niyetli yazılımlar, olay yönetim stratejileri ile birleşen Akıllı ve otomatize güvenlik kontrollerinin önemini göstermektedir. Fortinet Teknik Müdürü İlker İmamoğlu konuyla ilgili yaptığı açıklamada: "İster Mayıs ayında karşılaştığımız WannaCry'ın kullandığı isterse de geçtiğimiz Eylül'de karşımıza çıkan Apache Struts olsun, uzun süredir bilinen ve hala yaması yapılmamış güvenlik açıkları ataklar için hala geçit vazifesi görüyor. Diğer açıklar ve tetikte bekleyen tehditlere karşı kurumların kendi ortamlarında neler olduğunu daha geniş bir açıyla bilmeleri önem kazanmaktadır. Güvenlik hijyeni ve otomasyon, entegrasyon ve stratejik segmentasyonu arttırıp desekleyen fabric-tabanlı güvenlik yaklaşımlarının öncelikli hale getirilmesi bir aciliyet haline geldi. Siber saldırganlar artık otomatik hale getirilmiş yeni eski birçok tekniği daha fazla kullanmaya başlıyor, bizim de bugünün yeni normali diyebileceğimiz saldırılarla başa çıkarken savunmamızın değerini yükseltmeliyiz" dedi.

Daha da otomatikleştirilmiş ataklar ve sürü teknolojisi yaygın hale geliyor...

Sürü saldırıları ile başa çıkmak, yeniden tekrarlanan botnet'ler ile uğraşmak ya da en yeni fidye yazılımlar birçok stratejik ya da kadrolu güvenlik ekibinin işini zorlaştırmaya başlamış durumda. Gerekli önemler alınmaz ise her organizasyon sayısı artan bu atakların kurbanı olabilir. Gerçek sistemler üzerinde neler yaşandığını öğrenip dersler çıkarmayı amaçlayan Fortinet Küresel Tehdit Raporu siber tehdit görünümünü birçok farklı bakış açısından ele alıyor. Rapor, tehdit görünümündeki uygulama suiistimalleri, kötü niyetli yazılımlar ve botnetlerden oluşan üç temel ve tamamlayıcı konuya odaklanıyor. Ayrıca önemli sıfır-gün zayıflıklarını gözden geçirirken kuruluşları zamanla etkisi altına alan siber saldırıların izlediği yola dair bilgiler edinmek amacıyla altyapı trendlerini ve saldırı yüzeylerini inceliyor.



Eyleme geçirilebilir istihbarat ve otomatik hale getirilmiş güvenlik ile otomatik hale getirilmiş saldırılarla savaşın

Bu çeyrekte karşımıza çıkan sonuçların birçoğu FortiGuard Labs küresel araştırma ekibinin yakın zamanda paylaştığı 2018 tahminlerini tekrar doğruluyor. Trendlerden ve tehditlerden elde edilen veri, yakın gelecekte karşımıza çıkacak potansiyel yeni saldırı dalgalarının olacağını gösteriyor. Siber suç topluluğu otomasyondaki en yeni gelişmelerden hünerli bir şekilde faydalanarak açıkları ve zayıflıkları suiistimal edecek artan kötü niyetli yazılım veri yükünü büyük ölçeklere çok hızlı bir şekilde taşıyabiliyor.

Tehdit bilgilendirme paylaşımı ve güvenlik ve ağ bileşenlerini tek, otomatik hale getirilmiş, proaktif bir savunma ve tepki sistemine bağlayan açık bir mimariye sahip bir güvenlik sistemi gelecekteki tehlikelere karşı korunmanızı sağlayabilir. Sürekli dönüşen saldırı yüzeyine karşı en yeni güvenlik stratejilerini ve çözümlerini, en gelişmiş teknolojileri ve yöntemleri var olan altyapıyı çöpe atmadan entegre hale getirmek bir zorunluluk haline geliyor.

Saldırıların otomasyon, hacim ve hızı artarken aktif sistemlerimizde neler gerçekleşebileceğini kestirmek için en kritik konulara odaklanıp bir yamalama önceliğine sahip olmak önem kazanıyor. Bunun dışında kuruluşların teknoloji ve bilgilendirmeleri süreçleri hızlandırmak için kullanacakları bir stratejik tehdit tespiti ve durum tepki stratejisine sahip olduklarından emin olmaları gerekiyor.

Epson'un ilk ultra kısa mesafeli lazer projektörü EH-LS100 Türkiye'de

Epson, ev kullanıcılarına 'mekan ve mesafe tanımayan' yeni bir model sunuyor. Televizyon ekranı sınırlamasına bağlı kalmak istemeyen film ve oyun severler evlerinde istedikleri mekanda maksimum görüntü kalitesinin keyfini çıkaracak...

Epson EH-LS100'ün kurulumu çok kolay ve herhangi bir yere sabitlenmesi gerekmiyor. Perde ya da duvara sadece 6 santimetre gibi ultra kısa bir mesafede konumlandırılması yeterli. Ekran büyüklüğü 70 ila 130 inç arasında değişen model esnek yapısıyla farklılığını sergiliyor.

3LCD teknolojisi ve 4.000 lümenlik yüksek Beyaz ve Renkli Işık Çıkışıyla (CLO) ortam aydınlık olsa dahi canlı ve gerçekçi görüntüler sunan EH-LS100, aynı zamanda belirgin gölge ayrıntılarını ve derin siyahları 2.500.000:1 kontrast oranıyla sağlıyor. Ayrıntı Geliştirme özelliği de daha keskin ve pürüzsüz resimler sunuyor.

Uzun kullanım süreli lazer ışık kaynağı 10 yıla kadar dayanan modelde DVD oynatıcıları, oyun konsolları ve diğer cihazları bağlamak için tasarlanmış üç HDMI girişi (bir MHL dahil) bulunmakta.

RJ45 bağlantısı veya opsiyonel ELPAP10 adaptör üzerinden Wi-Fi bağlantısıyla ev ağı üzerinden kolayca kontrol edilebilen EH-LS100'de iProjection uygulaması üzerinden akıllı cihazlar kolaylıkla kullanılabilir.

SAP HANA Dönüşüm Platformu, Türkiye'nin bulutunu küreselleştiriyor!

Bulutistan, Huawei, Equinix, Intel ve SAP ortaklığıyla kurulan SAP HANA Dönüşüm Platformu, Türkiye'deki işletmelerin dijital dönüşümüne hız kazandırarak rekabet gücünü artırıyor...



Türkiye'de faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası rekabet gücünü teknolojiyle artırmak amacıyla, Bulutistan, Equinix, Huawei, Intel ve SAP işbirliğiyle hayata geçirilen SAP HANA Dönüşüm Platformu, 14 Aralık Perşembe günü Çırağan Sarayı'nda düzenlenen etkinlikle tanıtıldı. Huawei ana sponsorluğunda gerçekleştirilen toplantıda, SAP HANA Dönüşüm Platformu iş ortaklarının yöneticileri ve teknoloji liderleri bir araya gelerek, bilişim sektöründe yaşanan hızlı dönüşümün ortaya çıkardığı ihtiyaçları ve ekosistemin geleceğini konuştu.

Bellek içi mimarisiyle iş uygulamalarını çalıştıran geleneksel sistemlere oranlara çok yüksek hız ve verimlilik sağlayan SAP HANA platformu, yakın gelecekte tüm SAP çözümleri için standartlaşmayı hedefliyor. Türkiye'de kurumsal iş uygulamalarında SAP'yi tercih eden lider işletmelerin, önümüzdeki yıllarda zorunlu hale gelecek SAP HANA geçiş sürecine değer katmak amacıyla kurulan SAP HANA Dönüşüm Platformu, teknoloji öncülerinin en iyi çözümleriyle şekilleniyor.

Uçtan uca ihtiyaç duyulan tüm çözümler tek platformda!

Equinix'in Türkiye'deki veri merkezinde konumlanacak platform, şirketlere sunduğu uçtan uca çözümde en yüksek katma değeri meydana getirmek için, Intel işlemcili Huawei donanımlar üzerinde çalışan sertifikalı SAP iş uygulamaları sunuyor. Sanal sunucuların güvenliği ve yedekleme süreçleri ise Equinix'in Türkiye'deki ilk ve tek iş ortağı olan Bulutistan'ın Profesyonel Hizmetler Ekibi tarafından sağlanıyor. Platformun yüksek bant genişliği ve performans sunan yapısı, Avrupa'daki entegre Equinix veri merkezlerinden hizmet veren küresel bulutlarla, hibrit projelerin başarıyla hayata geçirilmesine olanak tanıyor.

İhtiyaca göre tasarlanan ortam, "kullandığın kadar öde" hizmet modeli...

SAP HANA Dönüşüm Platformu ile sunulan hizmetin önemli faydalarının başında, aylık maliyetlerin Türk Lirası üzerinden belirlenmesiyle sağlanan rekabet avantajı geliyor. Zengin sektörel tecrübeye sahip uzman ekibin danışmanlığında, SAP HANA geçişinde her işletme için en etkili yol haritası tasarlanıyor. SAP HANA, bellek içi teknolojilerin getirdiği baş döndürücü performansıyla, geleneksel sistemlere kıyasla çok hızlı ve kesintisiz altyapı sunuyor. "Kullandığın kadar öde" modeliyle sunulan hizmet, işletmelerin platformu ihtiyaç duydukları kadar kullanmalarını ve maliyet tasarrufu elde etmelerini kolaylaştırıyor.

"Maliyetler yerel, rekabet gücü küresel ölçekte..."

Türk Lirası üzerinden belirlenen maliyetler sayesinde SAP HANA Dönüşüm Platformu'nun Türkiye'deki işletmelere küresel devlerle eşit koşullarda rekabet etme imkânı tanıyacağına dikkat çeken Bulutistan Yönetim Kurulu Başkanı Begim Başlıgil, "Equinix'in Türkiye'deki tek çözüm ortağı olarak bulut süreçlerini üstlendiğimiz bu büyük projede yer almaktan son derece memnunuz. Türkiye'nin teknoloji liderlerini bir araya getiren SAP HANA Dönüşüm Platformu, HANA'nın eşsiz performansını bulutun esnekliği ve güvenliğiyle buluşturuyor. Şirketlere küresel ölçekli iş süreçlerini yerel ölçekli maliyetlerle karşılayacak, uçtan uca hizmet veren güvenli bir platform sunmak, Bulutistan için büyük bir gurur kaynağı. Müşterilerimize; SAP HANA Dönüşüm projelerinin fazlarına, ihtiyaç zamanlamalarına ve kapasite ihtiyaçlarına uygun alternatifli esnek modeller oluşturuyor, bu sayede toplam sahip olma maliyetinde tasarruf sağlıyoruz" diye konuştu.

SAP ile Huawei'nin global teknoloji iş ortağı olduğunu hatırlatan Huawei Kurumsal İş Çözümleri Ülke Müdürü Serdar Yokuş, "Türk şirketlerinin SAP HANA yatırımını erken yapmalarını sağlayıp, kazanacakları hızla globalde rakiplerini geride bırakabilmelerini hedefledik. SAP HANA Dönüşüm Platformu bu çabaların bir meyvesi oldu. Fark yaratacak yeni iş modellerini pazara sunduğumuz platform çerçevesinde, lider bulut entegratörü Bulutistan ile iş ortaklığımızı başlatmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

Intel Türkiye Ülke Müdür Yalım Eriştiren, "Kurulduğu günden beri bulut altyapılarında en son teknolojileri kullanmakla kalmayıp, bu teknolojilerin gerek KOBI ve gerekse büyük kurumsal firmalar tarafından doğru bir şekilde kullanılabilmesi ve firmalara reel faydalar sağlaması amacıyla sürekli yenilikçi yaklaşımlar sergileyen Bulutistan, Türkiye'de her sektörün uluslararası arenada çok daha rekabetçi olması noktasında önemli bir rol oynuyor ve biz de Intel olarak kurulduğu günden beri süregelen desteğimizi önümüzdeki dönemde de sürdürmeye devam edeceğiz" dedi

Yerli ve Milli Yazılım desteklenmeli!..

MÜSİAD Bilişim Sektör Kurulu Başkanı Fahrettin Oylum, yabancı bilişim firmaları tarafından uygulamaya sokulan, "Türk firmalarının, İran ile iş yapmasını engellemeye yönelik faaliyetleri" hakkında açıklamalarda bulundu...

MÜSİAD Bilişim Sektör Kurulu Başkanı Fahrettin Oylum açıklamasında şunları kaydetti: "MÜSİAD olarak uzun yıllardır farklı şekillerde sektörde kendini gösteren ve özellikle son haftalarda gündeme gelmiş olan ve yabancı bilişim firmaları tarafından uygulanan Türk firmalarının İran ile iş yapmalarını engellemeye yönelik ambargo haberlerini yakından takip etmekteyiz.

Her şeyden önce şunu açık ve net bir şekilde ifade etmek isteriz ki, Türkiye'de yerleşik yerli ve milli yazılım üreticileri, yurt dışı menşeli yazılımlara alternatif olabilecek hazır yazılımları veya bunların alternatiflerini, görev verilmesi durumunda geliştirebilecek insan kaynağına, bilgi birikimine ve tecrübeye sahiptir.

Haberlerde bahsi geçen ambargonun, bugüne ait bir sorun olmadığının ve uzun yıllardır bu dayatmaların devam ettiğinin farkında olduğumuzu belirtmek isteriz.

Sorun şu an sadece belirtilen yazılımların kullanımları ile sınırlı iken; ileride daha



büyük sorunları beraberinde getirebilmesi muhtemeldir. Şirketler için hayati önem taşıyan veri kayıplarının önüne geçebilmek adına, bugünden itibaren geleceğimizi güvence altına alacak yerli ve milli yazılım konusunda kararlar almak zorundayız.

Bugün Teknoparklarda, AR&Ge merkezlerinde veya bunların dışında yer alarak faaliyet gösteren binlerce firmamız ve bu firmalarda çalışan on binlerce yetişmiş iş gücümüz ile yerli ve milli tüm yazılım ihtiyaçlarını karşılayabilecek alt yapıya sahip olan sektörümüz, bu sorunların üstesinden gelebilecek düzeydedir. Konu ile ilgili olarak ileriye dönük yapılması gerekenler;

1- Yabancı yazılım firmaları ile yapılan sözleşmelerin Türkiye hukukuna uygun ve ileriye yönelik firmalarımızı/kurumlarımızı güvene alacak bir hale getirilmesi.

2- Turquality gibi devlet teşviklerinde yabancı yazılımların destekten çıkarılarak yerlerine, milli alternatif yazılımların desteklenmesini sağlayacak mekanizmaların oluşturulması

3- Bugün kamuda SAP gibi yabancı yazılım kullanan kurumların belirlenerek ileride daha büyük sorunların önüne geçebilmek adına yerli yazılım ürünlerine dönüşüm projelerine acil olarak başlanması.

4- Ülkemizin gelişiminde önemli rol alacak olan Savunma Sanayi, FATİH, Türkiye Gen Projesi ve bunun gibi ulusal projelerde, yazılım ve donanım ürünlerinin özellikle ve mutlaka yerli üreticilerden temin edilmesi."

Genç iş dünyasının gözü sanal para birimlerinde!..

Genç Yönetici ve İş Adamları Derneği'nin (GYİAD) üyelerinin katılımıyla gerçekleştirdiği 2018 Yılı Beklentileri Araştırması'na göre, yeni yılın en büyük fırsatlarını sanal para birimleri ve dijital dönüşüm barındırıyor. Genç iş dünyası, ülke bağımsız yatırım için kripto paraların büyük bir fırsat olduğu düşüncesinde...

Genç Yönetici ve İş Adamları Derneği (GYİAD), üyelerinin 2018 yılına yönelik beklenti ve tahminlerinin değerlendirildiği araştırmasının sonuçlarını açıkladı. GYİAD üyelerinin katılımıyla gerçekleşen çalışmaya göre, yeni yılda en büyük fırsatları dijital dönüşüm ve sanal para birimleri getirecek. Çalışmaya katılanların yüzde 50'sinden fazlası, kripto paralarla ülke bağımsız yatırım yapabilmeyi 2018'in en büyük fırsatı olarak görürken, yüzde 20'lik bir kesim de dijital dönüşümle birlikte yaşanan değişimi yakalamanın yeni fırsat kapıları açacağı görüşünde birleşiyor.

Dövizde beklenti yukarı yönlü

Genç iş insanlarının 2018 yılsonu dolar kuru beklentisi 4,3 TL, Euro kuru beklentisi 5,2 TL olarak şekillenirken, enflasyona ilişkin görüşler farklılık gösteriyor. Yeni yılda enflasyonun artacağını düşünenlerin oranı yüzde 53 iken, azalacağı yönünde görüş belirtenlerin oranı yüzde 20. Katılımcıların yüzde 70'i "Faiz oranlarında nasıl bir gelişme bekliyorsunuz?" sorusuna 'Artacak' yanıtını verirken, düşüş bekleyenlerin oranı yüzde 10.

Yatırımlar ve istihdam sürecek

GYİAD üyeleri, 2018 yılında yeni yatırım ve istihdam çerçevesinde olumlu görüş belirtiyor. Buna göre, yeni yılda yeni yatırım planladığını belirtenlerin oranı yüzde 60 seviyesinde bulunurken, istihdam artışına gideceğini belirtenlerin oranı yüzde 57'ye ulaşıyor. Her üç üyeden ikisi 2018 yılı içinde seçim beklemediğini ifade ederken, en önemli iki risk kaynağı ekonomi ve dış politik ilişkiler olarak sıralanıyor.

"Büyüme morali iyi kullanılmalı"

GYİAD Başkanı Yiğit Savcı, konuya ilişkin yaptığı değerlendirmede, büyümede çift hanelere ulaşmanın verdiği moralin önümüzdeki dönemde iyi kullanılmasının gerektiğinin altını çizerek şunları söyledi: "İş dünyası ülkemize olan inancını koruyarak büyümenin hızlanmasına büyük katkı sağladı ancak daha yapılacak çok iş olduğuna inanıyoruz. İki haneli büyümenin rehavetine kapılmadan, işlerimize dört elle sarılmalı, inovasyona ve AR-GE'ye daha çok önem ve ağırlık vermeli, katma değeri daha yüksek ürünlere geçişi hızlandırmalıyız. Bu esnada da işgücümüzü sürekli eğitmemiz, dijitalleşme sürecinin dışında kalmadan ihracatta daha çok ülkeye ve müşteriye ulaşmayı hedeflememiz gerekiyor. Böylece işlerimizde daha sağlıklı bir altyapı kurarak ve rekabet gücümüzü artırarak hızlı ekonomik büyümeyi de kalıcı ve sağlıklı hale getirmiş oluruz."

IT network

2018 ABONE FORMU



Adı Soyadı:..

Adres: ....

....

....

Telefon:................................ Faks:..

☐ 1 Yıllık Yurt dışı abone tutarı 120 Euro banka hesabına yatırılmıştır.

☐ 1 Yıllık abone tutarı (350 TL) banka hesabına yatırılmıştır.

☐ Posta ile gönderilmiştir.

☐ Abone bedeli olan (350 TL) kredi kartı hesabıma borç kaydediniz.

☐ VISA ☐ MASTER / EUROCARD

Kart No :

Son Kullanma Tarihi :

Abone işleminin tamamlanarak derginin yukarıda yazılı adresime gönderilmesini rica ederim.

Tarih: İmza:

Adres ve Telefonlar

İSTMAG MAGAZİN GAZETECİLİK YAYINCILIK İÇ VE DIŞ TİC.LTD.ŞTİ
Evren Mahallesi Bahar Caddesi Polat İş Merkezi B Blok
No: 1 Kat: 4 Güneşli - Bağcılar / İstanbul / TURKEY
Tel: +90 212 604 51 00 Fax: +90 212 604 51 35

Hesap Numarası

Garanti Bankası
Güneşli Şubesi : 295
Hesap No : 6293152
İban No : TR02 0006 2000 2950 0006 2931 52
İSTMAG MAG. GAZT. YAY. İÇ VE DIŞ TİC. LTD. ŞTİ